

ESTRUCTURA ECONÓMICA DE ESPAÑA

Segundo Curso

INDICE

TEORIA

I. LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA CONTEMPORÁNEA

TEMA 1: LA FORMACIÓN DE LOS RASGOS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA ESPAÑOLA.

- Fases y características de la industrialización española: una visión de conjunto13
- España en el marco de la industrialización europea13
- El capital extranjero en la industrialización española 16
- La orientación proteccionista del capitalismo español 16

TEMA 2: AURTARQUÍA Y DESARROLLO ECONÓMICO.

2.1. Autarquía económica e intervencionismo 19

2.2. La reorientación del sistema y el desarrollo económico en España. El Plan de Estabilización de 1959
..... 22

2.3. Desarrollo y cambios estructurales en los años sesenta: la etapa expansiva de la economía española
..... 24

TEMA 3: CRISIS Y TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS.

3.1. La crisis económica internacional y su repercusión en España: origen y desarrollo 27

3.2. Factores y dinámica de la crisis: peculiaridades del caso español 28

3.3. La transición política y las transformaciones económicas. La respuesta a la crisis 30

3.4. Las políticas de ajuste a la crisis en España: instrumentos y resultados 31

TEMA 4: LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LA UNIÓN EUROPEA.

4.1. El proceso de adhesión española a la Unión Europea 35

4.2. Análisis comparativo de las estructuras económicas española y comunitaria 38

4.3. La integración monetaria en Europa 46

4.4. La economía española ante la Unión Económica y Monetaria 50

II. RECURSOS, DISTRIBUCIÓN Y UTILIZACIÓN DE LA RENTA NACIONAL

TEMA 5: LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN.

5.1. Introducción	55
5.2. El marco natural de la economía española: condicionamientos y recursos	55
5.3. Infraestructuras y equipamientos en la economía española	59
5.4. La población española	61
5.5. Ciencia y tecnología	64

TEMA 6: LA RENTA NACIONAL: SU DISTRIBUCIÓN Y SU UTILIZACIÓN.

6.1. La evolución de la renta en España	69
6.2. El producto interior bruto de España y su distribución sectorial	69
6.3. La distribución de la renta: distribución factorial, espacial y personal	71

III. ANALISIS DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

TEMA 7: EL SECTOR AGRARIO.

7.1. Rasgos básicos de la estructura del sector primario	83
7.2. Crisis y modernización de la agricultura	83
7.3. La situación actual de la agricultura: estructuras y rentas	85
7.4. La agricultura española en la Política Agrícola Común	89

TEMA 8: EL SECTOR INDUSTRIAL.

8.1. Rasgos básicos de la estructura industrial española	93
8.2. La evolución de la industria española: crisis, recuperación y cambio industrial	96
8.3. La industria española en el contexto europeo	96
8.4. La política industrial en España: reconversión y reindustrialización	98
8.5. El sector energético	100

TEMA 9: EL SECTOR SERVICIOS.

9.1. Rasgos básicos del sector. La evolución de los servicios	103
9.2. Los servicios destinados a la venta o de mercado: transporte y comunicaciones, comercio interior y turismo	105
9.3. Los servicios no destinados a la venta: educación y sanidad	105
9.4. la interrelación industria – servicios	107

IV. ASPECTOS INSTITUCIONALES Y DE ORGANIZACIÓN ECONÓMICA

TEMA 10: LAS RELACIONES EXTERIORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

10.1. El sector exterior de la economía española	113
10.2. La balanza de pagos: estructura y evolución	113
10.3. La inversión extranjera	116

TEMA 11: EL SECTOR PÚBLICO.

11.1. Estructura y evolución del sector público español	127
11.2. Ingresos, gastos y déficit públicos	130

ANEXO	137
-------------	-----

PRACTICA

FUENTES PARA EL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA	155
---	-----

CONTABILIDAD NACIONAL

Introducción	159
La actividad económica. Producción, renta y gasto	159
Las operaciones sobre bienes y servicios y las operaciones de distribución	164
Las macromagnitudes	179
Las cuentas simplificadas de la nación	187

ANÁLISIS INPUT – OUTPUT

El esquema de las tablas input – output. Descripción de los principales elementos de una tabla input – output	195
Los coeficientes técnicos	201

LECTURAS OBLIGATORIAS DEL MANUAL PARA LAS LECCIONES TEÓRICAS

TEMA 1 Y 2 Capítulo 1

TEMA 2 Y 3 Capítulo 2

TEMA 4 Capítulo 21, 22 y epílogo

TEMA 5 Capítulo 3, 4, 5 y 6

TEMA 6 Capítulo 16

TEMA 7 Capítulo 8

TEMA 8 Capítulo 9 y 10

TEMA 9 Capítulo 11

TEMA 10 Capítulo 19 y 20

TEMA 11 Capítulo 14

TEMA 1: LA FORMACIÓN DE LOS RASGOS DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA ESPAÑOLA.

1.1. Fases y características de la industrialización española: una visión de conjunto.

1.2. España en el marco de la industrialización europea.

• INDUSTRIALIZACIÓN

Es el proceso en el que se produce la consolidación del capitalismo junto con un crecimiento económico moderno, para el cual debe darse un crecimiento sostenido en el L/P del producto o renta real por habitante y por trabajador ("y >" población, tiene que crecer más la renta que la población). Pero, además, para hablar de crecimiento económico moderno tiene que haber un cambio estructural, es decir, que se produzca una sustitución de la base agraria por una nueva base de corte industrial y de servicios.

Por otra parte, la consolidación del capitalismo se representa por un reconocimiento pleno de la propiedad privada y por una asignación de bienes y servicios, así como de factores, por el mercado.

• PERSPECTIVA HISTÓRICA COMPARADA

1ª) España juega un papel de economía segundona, no es de los países pujantes como Gran Bretaña, Alemania y Francia.

2ª) España forma parte de un grupo de países meridional – periféricos europeos, como Portugal e Italia, que constituyen un subconjunto diferenciado. Para los tres países, el siglo XIX es un siglo desaprovechado para reducir distancias respecto de los países más adelantados en el despliegue de la modernización económica.

Los factores que explican esto son: desigual distribución de la propiedad agraria, inadecuada organización financiera del Estado, falta de tradición empresarial en determinados círculos y regiones, escasa inversión en capital físico, humano y tecnológico.

3ª) La experiencia Española no es lo típico del marco europeo. Vamos a situar a España, dentro del patrón de industrialización europeo, dentro de la variante mediterránea (España, Italia y Portugal). Se puede decir que experimentan un proceso de convergencia tardío, lento e incompleto (menos Italia). Desde los años 50 los 3 países retoman la ola de crecimiento, pero también en general en Europa. Pero en los momentos de crisis seguirán siendo los países más afectados.

• GRANDES SECUENCIAS TEMPORALES

Dentro de las grandes secuencias temporales que se producen en la industrialización española cabe destacar varias etapas:

1ª) **Siglo XIX** (en particular, final de siglo): equipamiento industrial y mantenimiento de los ritmos europeos

de crecimiento, con especial intensidad a partir del decenio de 1870. Proteccionismo y moderación del crecimiento.

2ª) **Principios Siglo XX – comienzos guerra civil (1936):** diversificación industrial y crecimiento más intenso.

3ª) **1936 – 1950:** autarquía y distanciamiento con Europa.

4ª) **Desde la década de los 50:** apertura y convergencia.

1ª) En el siglo XIX se van configurando las bases materiales e institucionales para el nacimiento del Capitalismo Español. Las bases materiales son, por ejemplo, que se logra un equipamiento industrial (ferrocarril, explotaciones mineras...). Las bases institucionales serían, por ejemplo, que desaparece el régimen señorial, desaparecen las aduanas internas.

Hay intentos de industrialización, pero no en sentido pleno. Las bases materiales van siempre acompañadas del capital extranjero (sobre todo procedente de Francia y Reino Unido). En esta época también existe un fuerte talante proteccionista, sobre todo a finales del siglo XIX, porque, por ejemplo, la existencia de cereales de Rusia y EEUU (producción más eficiente) más baratos que los nuestros hacen que surjan las demandas de medidas proteccionistas. El caso español no es particular, también este talante caracteriza al resto de Europa. Siguiendo a Vicens Vives vamos a resaltar algunos rasgos del período intersecular:

– Hay una interacción negativa entre la agricultura y la actividad fabril ya que la agricultura no ayudó a la expansión industrial y, la industria no ayudó a la expansión agrícola. La industria no generaba un mercado próspero para la agricultura y la agricultura no compra a las fábricas ni ayudó a la actividad fabril abaratando los productos agrícolas, sino que fue al contrario. En definitiva, nos encontramos con una economía sometida a las fluctuaciones agrícolas del país. El proteccionismo agrícola significa un incremento de los costes, que recaen en principio sobre los consumidores. Por esta vía se grava la actividad fabril ya que los consumidores que trabajen en las fábricas exigirán aumentos salariales, frenando la expansión fabril. Sin producción no se daría el incremento de costes en la actividad fabril, el problema estaría en que la actividad fabril no tendría mercados.

– Para la industrialización en España el ferrocarril sería condición necesaria, pero no suficiente. La posibilidad de utilizar el ferrocarril ayuda a que funcione el mercado, rompe con la fragmentación de los mercados, ayuda a que todos ellos funcionen, ya que en España había muchos núcleos independientes que interesaba comunicar. Sin embargo, en el Reino Unido, por ejemplo, quizás no hubiera hecho falta el ferrocarril debido a su geografía ya que es un país alargado y con muchos ríos navegables.

2ª) Época de crecimiento económico. Esta segunda etapa se caracteriza por un fortalecimiento y diversificación del tejido industrial español. Diversificación sectorial en cuanto a tipos de actividades, ya que cobran importancia las empresas eléctricas, químicas, de automoción, de construcción de buques y de Obras Públicas. Diversificación territorial en cuanto a que cobran importancia en actividad fabril ciudades como Madrid, Valencia, Santander, Valladolid...

En esta época se difunden las innovaciones técnicas, la importancia de la electricidad y el motor de combustión interna. La pérdida de las colonias produce a principios del siglo XX la repatriación de capitales de las colonias que alimentan la economía española y que se invertirán en España en esas actividades.

En cuanto al flujo de capitales extranjeros se puede decir que hasta la 1ª Guerra Mundial, España, al ser neutral, aprovechó esas ventajas (Ejemplo: minas de carbón) pero reinvertió poco en mejoras técnicas.

3ª) En esta etapa se interrumpe la senda del crecimiento económico español, por lo que se amplía la brecha

que nos separa de otros países europeos. Esta brecha es el resultado no sólo de la Guerra Civil sino también de políticas como el modelo autárquico, que es un aislamiento querido del exterior, pero también los demás países nos aíslan ya que España estaba dirigida por un dictador.

4ª) Esta etapa está dentro del franquismo. Es conocida como el Decenio Bisagra. En esta etapa se abandona el modelo autárquico y se producen dos hechos muy importantes, que son los siguientes: apertura al exterior y desagravio de la economía española. Ahora se producirá la verdadera industrialización.

1.3. El capital extranjero en la industrialización española.

Ya a finales del siglo XIX la presencia de capital extranjero fue decisiva para la economía (capital extranjero en el sentido de las tecnologías, invertido de forma tangible). Los intentos de industrialización debían de ir acompañados con ese capital extranjero. Esto dio lugar a muchas críticas, ya que se necesitaban esos capitales por la mala Hacienda Pública. En contrapartida se les permitió tomar posiciones privilegiadas en actividades como construcción del ferrocarril, explotaciones mineras, sociedades de créditos, etc. y el problema económico era que con esas empresas apenas se hacían pedidos en fábricas nacionales o los minerales aquí extraídos apenas eran objeto de transformación.

Con relación al ferrocarril la primera red que se construyó con capital extranjero consistía en un pasillo Sur-Norte que llevaba los minerales del Sur al Norte, es decir, construyeron el ferrocarril a su medida. Hubo muchas críticas porque todo esto va a llevar a una menor autonomía en política económica y a una mayor dependencia de nuestra industria del capital extranjero. Sin embargo, hay que reconocer que uno de los factores impulsores del capitalismo español es precisamente el capital extranjero.

Los momentos donde el capital extranjero tiene mucha importancia son momentos donde se produce la verdadera industrialización española. Nuestra industrialización fue de la mano del capital extranjero.

1.4. La orientación proteccionista del capitalismo español.

Una característica que está presente en casi todo el desarrollo del capitalismo español es el proteccionismo (finales siglo XIX – principios 60). Ya a finales del XIX hay una fuerte protección que comienza en el sector agrario y que llega al resto del proceso en fábricas, etc. El proteccionismo del siglo XIX está bastante generalizado en los países europeos, pero España lo que hace es participar en un movimiento no poco común debiéndose descartar, en consecuencia, cualquier consideración de la política comercial española de la época como exótica, esto es, insólita o al margen del rumbo más compartido a escala continental europea.

El gran error en el caso español fue su larga duración (mucho más allá de un periodo transitorio), ya que casi se convirtió en una característica estructural, caso que no ocurrió en el resto de Europa. Otras características fueron: intensidad del proteccionismo y su carácter integrado (casi se intentaba proteger todo). Es bueno adquirir una cierta protección, pero hay que saber eliminarla en un determinado momento. España tuvo que cargar con los efectos negativos de los altos costes que suponía haberlo protegido todo y, además, durante mucho tiempo no tuvimos que competir con el exterior, no tuvimos que mejorar nuestros productos, etc. Entonces, nuestras empresas al tener garantizado el mercado nacional no se les obligaba a ser competitivas, a mejorar sus productos, etc.

• ALGUNOS INSTRUMENTOS PROTECCIONISTAS

- Arancel (derecho de aduanas): impuesto sobre productos importados que puede ser impuesto ad-valorem o impuesto por unidad. Con el arancel se pretende desincentivar las importaciones. Es una vía para incrementar el precio de los productos extranjeros.
- Medidas de fomento de la producción nacional (Siglo XIX): créditos, subvenciones, primas, etc.

- Controles directos (dentro de los años 80): licencias de exportación e importación.
- Las fórmulas de reserva del mercado nacional: consisten en medidas de consumo obligatorio de ciertas producciones nacionales (Ejemplo: obligar a la marina, siderurgia a consumir carbón nacional eliminando la posibilidad de que se venda carbón en el extranjero).

Este proteccionismo unido a otras medidas intervencionistas, éstas ya referidas a nuestra economía nacional y que serían disposiciones reguladoras de los mercados, son lo que se conoce como la vía nacionalista del desarrollo español, es decir, un intento de desarrollo capitalista hacia el interior. Frente a la orientación proteccionista de finales del siglo XIX hasta los años 50, podemos destacar 3 momentos de liberalización de nuestros intercambios comerciales:

- 1959 => la economía se abre al exterior: tiene lugar el Plan de estabilización.
- 1970 => acuerdo preferencial con la CEE: se seleccionan unos productos donde va a haber rebajas arancelarias comunes.
- 1986 => integración en la Unión Europea.

TEMA 2: AUTARQUÍA Y DESARROLLO ECONÓMICO.

2.1. Autarquía económica e intervencionismo.

Históricamente, vamos a entender que la autarquía comprende desde 1939 hasta 1959, que es el año en el que tiene lugar el Plan de Estabilización y Liberalización Económica. Se pueden señalar tres características que pueden ayudar a explicar la autarquía económica de estos años en España:

- 1– Proteccionismo sublime: se trataba de un proteccionismo comercial llevado hasta sus últimas consecuencias, incluso hasta negar la competencia exterior.
- 2– Intento de autosuficiencia o autoabastecimiento: la idea de autosuficiencia consiste en querer producir todo dentro, en absoluto se contemplaban las ventajas de una especialización.
- 3– Aislamiento de la economía: el aislamiento se clasifica en dos, podemos hablar de un aislamiento motivado o querido (encajaba bastante bien con el ideario falangista) y, por otra parte, de un aislamiento impuesto del exterior (aunque España fue un país neutral en la segunda guerra mundial, sin embargo, era un país semejante al eje (país apoyado en el fascismo y el nazismo) y, al ganar los aliados, los países victoriosos aislaron a España). Este aislamiento tuvo unas consecuencias económicas muy grandes, por ejemplo, que España se quedara fuera de las ayudas del Plan Marshall (ayudas de EEUU y Canadá en el año 1948 para ayudar a la reconstrucción de Europa).

• LOS AÑOS 40: PERIODO DE AUTARQUÍA DURA

Los años 40 se caracterizan por ser un período de autarquía dura. En España, a principios de la década de los años 40, había 4 grandes zonas económicas: la periferia agrícola del norte, la periferia industrial, la agricultura interior y la agricultura mediterránea apoyada en cultivos de cítricos y hortifrutícolas.

Periferia agrícola del norte Periferia industrial

Agricultura interior

Agricultura mediterránea

Cada una de las zonas se relacionaba con las otras tres zonas y, se intercambiaban cosas entre si. La única zona competitiva (en términos internacionales) se situaba en la zona mediterránea. La agricultura mediterránea era, potencialmente, la única zona económica que podía permitirse hacer exportaciones al exterior, con las cuales se podrían adquirir unas divisas que permitirían poder realizar unas importaciones mínimas requeridas (materias primas, elementos tecnológicos imprescindibles para el sector industrial de la periferia).

Pero lo que realmente ocurrió en esta primera mitad del siglo XX fue que se aplicaba un proteccionismo muy duro, de manera que cerramos nuestras fronteras a los productos extranjeros y, en consecuencia, los demás países también ponían inconvenientes a nuestras exportaciones y será casi imposible exportar a nuestros vecinos y al mismo tiempo nosotros tampoco podíamos importar materias primas. Por estos motivos, se rompió el equilibrio que había en España ya que penalizamos el único sector competitivo que nos dotaría de divisas. Las consecuencias fueron las siguientes:

1– Estancamiento industrial, debido a los estrangulamientos o cuellos de botella al no tener materias primas y elementos tecnológicos.

2– Estancamiento económico general, con tasas de crecimiento muy bajas, por debajo de las tasas de preguerra. Se puede hablar de pobreza, había escasez de algunos productos básicos, como alimentos, materias primas. Esta escasez llevó a la existencia de cartillas de racionamiento.

• **LOS AÑOS 50: AUTARQUÍA MODERADA**

La década de los años 50 se caracterizó por ser de una autarquía más moderada. Se pueden mencionar dos grandes razones para explicar esta autarquía más moderada:

1) Fracaso económico de la década de los 40: se dieron cuenta de que o había algún cambio o el régimen no podría mantenerse. Era imprescindible que la mayor parte de la población accediera a niveles de vida más altos, es decir, fue ocurriendo que era necesario que existiera una gran clase media que tuviera niveles de vida más altos. Hubo un intento de autoindustrialización, en el sentido de que el propio Estado se encargaría de la industrialización del país. Hay que decir que al principio no se dejó de lado la posibilidad de iniciativas privadas, sin embargo, se desechó esta idea porque había muchas limitaciones (el Estado imponía: precios a los que se debían cobrar los productos, salarios de los trabajadores, a quien se podía exportar). No había una economía de mercado, por eso, la iniciativa privada se retrajo. La industrialización se basó en industrias básicas y de tipo militar.

2) Importantes cambios en el escenario internacional que ayudaron también a la modernización del modelo autárquico. Tras la conferencia de Bretton-Woods se sentaron las bases de:

- Nuevo sistema monetario internacional.
- Creación en el año 1947 del Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Intento de liberalización de los intercambios comerciales.
- Creación del GATT en el año 1947.
- Plan Marshall, que consistía en una serie de ayudas canalizadas desde Estados Unidos y Canadá para la reconstrucción de Europa tras la Segunda Guerra Mundial.
- Creación de la OECE (Organización Económica para la Cooperación Europea), con el fin de legalizar el comercio dentro de Europa. A finales de los años 50, mejor dicho en 1961, se pasa de la OECE a la OCDE

(Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) que ya no es una organización europea.

- Se crea la CEE y la CECA.

Muy importante, también en los años 50, es el período de la guerra fría (acabó con la caída del muro de Berlín). En España para que no la encasillaran explotó la faceta anticomunista. Esto surgió efecto porque en 1953 recibimos ayuda material de EEUU, sin embargo, esta ayuda se puede considerar irrelevante al lado de lo que supuso para una economía aislada en el escenario internacional que EEUU ayudara a un país como España. En términos diplomáticos se reconoce espiritualmente a España por el Vaticano. En 1958 España entra a formar parte del FMI y un año después, en 1959, España es miembro de la OECE.

El desarrollo económico español se había intentado a través de un proceso de industrialización tardío y orientado hacia dentro y, como se intento esto obviando la competencia exterior y se apoyo en un fuerte intervencionismo, en la economía quedó muy poco margen de libertad que en parte explicaba el retraimiento de la iniciativa privada en la época. Algunos de los ejemplos del intervencionismo de esta época son:

- El gobierno en esa época tiene la prerrogativa de aceptar o no la implantación de industrias.
- Se canalizaban importantes ayudas para proteger a las industrias de interés general.
- Se recomendaba (mejor dicho se obligaba) el uso de materiales de construcción española.
- Se limitaba la participación del capital extranjero en las empresas españolas (25%).
- El sector exterior estaba completamente intervenido, de manera que todo debía pasar por el aparato del Estado, se puede hablar, por tanto, de comercio de Estado.
- La existencia de los múltiples, que quiere decir que el régimen establecía y fijaba el tipo de cambio según la necesidad que tuviera, en función de si quería incentivar o no la importación o exportación, lo cual da una fuerte incertidumbre a los otros países ya que no tenían a qué atenerse.

2.2. La reorientación del sistema y el desarrollo económico en España. El Plan de Estabilización de 1959.

El Plan de Estabilización va mucho mas allá de estabilizar y liberalizar la economía, ya que el Plan del 59 implicó el reconocimiento del agotamiento autárquico. A través de este Plan se establece nuevas formas de producción y de vida, lo que llevo a un cambio social acelerado en los años siguientes. Las causas que motivaron realizar el Plan de Estabilización y las principales consecuencias fueron:

1ª– Fuerte desequilibrio de la balanza de pagos de la economía española. A finales de los años 50 el valor de nuestras importaciones superaba con mucho el valor de nuestras exportaciones más los prestamos en términos netos del exterior, carecíamos de divisas y existía la amenaza de no poder hacer frente a los pagos externos. Esto se debe al clima inflacionista que dominaba nuestra economía ya que no se aplicaba política económica alguna, no había control de la masa monetaria y los llamados cuellos de botella o estrangulamientos en el sector industrial veían salida por la vía de los incrementos de precios al incrementar los costes.

2ª– Graves consecuencias del aislamiento. No podíamos renovar el equipo capital, se estaba viendo que el desarrollo no se podía continuar sin comercio exterior, se necesitaban importaciones fluidas de equipamientos que permitiesen actualizar la tecnología. Para ello había que abrir fronteras, porque sin esas importaciones la productividad industrial perdía vitalidad y los incrementos de costes se reflejaban en incrementos de precios.

Otras consecuencias del aislamiento era la sensación de marginación de la economía y de la sociedad española, ya que España queda fuera del Plan de Integración Europea. A su vez, la burguesía industrial

europea en España era consciente de que sus intereses económicos se veían perjudicados por el modelo autárquico.

Por último, la tecnocracia era un sector de la propia clase dirigente, era una derecha más moderna que ve que una economía de mercado serviría mejor a sus intereses tanto políticos (el modelo autárquico iba a impedir la continuación del régimen) como económicos (los de esa clase dirigente era gente de la burguesía industrial que tenía negocios y por eso querían una economía de mercado).

3ª- Críticas de los economistas. Los economistas nacionales criticaban de gran manera el modelo autárquico, pero sobre todo destacaba la crítica de los que pertenecían a organismos internacionales.

• **DIAGNÓSTICO DEL PLAN DEL 59**

En el año 1959 viene a Madrid la primera misión del FMI que estaba compuesta por economistas. El diagnóstico que hace de nuestra economía es que el crecimiento económico español se caracterizaba por las tendencias inflacionistas (relacionadas con la no aplicación de una política económica que producía el descontrol de la masa monetaria), una mala distribución de los productos (vinculada con unas severas restricciones en comercio exterior, a tecnologías múltiples y un complejo sistema de tipos de cambio múltiples), de forma que el esfuerzo inversor no se dirigía siempre a los sectores más eficientes de la economía. Se había dado prioridad a la economía industrial, en detrimento de la agricultura y de algunos sectores exportadores. Los consejos, que los economistas del FMI propusieron, fueron: desaparición de las tecnologías múltiples, eliminación del control de los salarios, subsidios y flexibilizar mínimamente los mercados.

• **RESULTADOS DEL PLAN DE ESTABILIZACIÓN**

En términos generales, las medidas adoptadas con el fin de controlar la inflación se traduce en una mejora de la competitividad de nuestra economía. Se consiguió controlar el crecimiento continuo de precios. Pero en donde el Plan tuvo éxitos fue con relación a la ruptura del aislamiento de nuestra economía, en el impacto de la liberalización de los intercambios comerciales y en la entrada de capital extranjero, en todo caso se puede criticar la timidez con que se adoptaron estas medidas de manera que quedaron restos de intervencionismo. Por lo que, aunque España se sumó a la ola expansiva, estos restos de intervencionismo retrajeron la iniciativa privada y con ello el crecimiento económico.

A C/P el Plan del 59 fue un plan de choque para frenar el crecimiento porque todas las medidas en relación con el equilibrio interno son deflacionistas. En el L/P el gran éxito del Plan del 59 es que sentó las bases mínimas de la economía de mercado, que permite el gran desarrollo económico de los años 60, es decir, la verdadera industrialización de nuestra economía.

2.3. Desarrollo y cambios estructurales en los años 60: la etapa expansiva de la economía española.

A raíz del Plan del 59, con la apertura al exterior, España empieza a intercambiar recursos con otras economías europeas. Se complementaban muy bien porque las economías europeas eran excedentarias en capital y en tecnología y deficitarias en mano de obra. Lo contrario que España y así se complementaban. Desde España habrá un importante flujo migratorio y a su vez la inmigración facilitaba factor capital y tecnología de lo que éramos deficitarios. Alrededor de un millón de personas emigran, de forma que este proceso dio lugar a un proceso de creación de empleo en nuestra economía. La población activa es población ocupada y desocupada (busca trabajo) y al emigrar desaparece esa población desocupada, ya que no buscan trabajo aquí.

A raíz de la inversión extranjera, se produce en España un crecimiento industrial espectacular. Las tasas anuales medias de crecimiento están entre el 7% y el 8%. Además hay una mejor utilización del factor trabajo

en dos sentidos:

- Trasvase de mano de obra de la agricultura a otros sectores (industria y servicios).
- Incorporación de la mujer al mercado de trabajo, entra a formar parte de la población activa en España.

En esta época tiene lugar la crisis de la agricultura tradicional que se resuelve con éxito. Esta crisis consiste en que empieza a escasear la mano de obra por el trasvase a la industria, a los servicios y al exterior, como consecuencia aumenta los salarios agrícolas. Se produce la mecanización del campo (sustitución del factor trabajo por el factor capital) y se produce un importante incremento de la productividad agraria, con menos trabajadores se produce más.

La economía española pierde el carácter dominante de la agricultura, si en los años 50 más del 50% de la población activa eran agricultores, en el año 74 apenas se llega al 20% y actualmente la población activa en agricultura es del 10%.

• **RASGOS DE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA QUE SE VAN CONFIGURANDO EN LOS 60 Y QUE MARCAN LA EVOLUCIÓN FUTURA**

1º) Proceso intenso de sustitución de inputs. Ejemplos: sustitución del carbón por fuentes de energía más modernas como el petróleo o la electricidad, también transporte por ferrocarril por el transporte por carretera, materiales tradicionales por materiales sintéticos.

2º) Se configura una estructura productiva con menores requerimientos de factor trabajo y con mayores requerimientos de factor capital.

3º) El cambio tecnológico se da en los subsectores energético, químico y de construcción de maquinaria.

Al margen de este estudio, se pueden señalar dos características de la época. La primera es que se trata de una estructura productiva dominada por la fuerza de la demanda interna (consumo aparente = producción – saldo comercial $(X-I) = producción + I - X$) con el flanco débil de las importaciones. La segunda característica es que se frena la política liberalizadora que empieza a aplicarse a partir del Plan del 59. En el año 60 aparece el famoso Arancel de 1960.

Para contrarrestar esta situación se tomaron medidas de apoyo de las exportaciones, pero no fue suficiente. Esta vuelta al intervencionismo se explica tanto por motivos económicos como políticos. En términos económicos el intervencionismo responde a los intereses del Capitalismo Corporativo Español. Los motivos políticos serían que no se profundizaba demasiado en las reformas de carácter estructural (exigencias del Plan del 59) porque políticamente no interesa y por lo tanto no hay voluntad política para lograr reformas estructurales. La reforma del trabajo y fiscal no interesa. El intervencionismo en el trabajo era mucho, se garantizaba su estabilidad y había gran permisividad para aumentos salariales. Así compraban la libertad sindical, con el fin de no molestar a la clase trabajadora. La no reforma fiscal era para ganar el favor político del empresariado (vuelven a surgir ayudas a grupos de interés y una bajísima presión fiscal).

Si se hubiera hecho esas dos reformas hubiera levantado a los trabajadores y los empresarios no estarían contentos. En definitiva, favorecían los intereses sobre los que se apoyaba el régimen político del franquismo.

• **PASIVOS DEL DESARROLLO DE LOS AÑOS 60**

1º) Carácter dual de la balanza de pagos española que perdura hasta la actualidad. Tenemos déficit estructural en mercancías durante décadas y en cambio siempre hubo importantes partidas compensatorias (turismo, remesas de emigrantes y capital extranjero). Pero eso no siempre valía para crear superávit por cuenta

corriente, son partidas que dependían mucho de la Evolución Económica Mundial.

2º) Importante demanda de bienes públicos desatendida porque apenas había ingresos públicos.

3º) Uso intensivo de energía, esto provoca una gran dependencia del exterior por nuestras limitaciones energéticas.

4º) Reducida capacidad de crear empleo de nuestra economía. Era un problema latente porque entre 1959 y 1974 estaba tapado por la emigración. Nuestra economía se regía por una mayor relación capital y trabajo (K/L).

5º) Crecientes requerimientos de capital estimulados por tipos de interés bajos.

6º) Distribución personal y espacial muy desigual de la renta, lo que se traduce en conflictos.

En el fondo parece que esta época fue caracterizada por un crecimiento más cuantitativo que cualitativo, ya que permanecían las viejas instituciones. Por tanto, aunque la crisis de los 70 no se hubiera producido los problemas de desempleo se hubieran producido igual.

TEMA 3: CRISIS Y TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS.

3.1. La crisis económica internacional y su repercusión en España: origen y desarrollo.

Esta crisis también se llamó estanflación porque se produce en un momento de estancamiento de la economía. Como consecuencia disminuye la producción, el empleo y hay un proceso de inflación.

Hay tres posibles explicaciones del proceso de estanflación que pueden ser complementarias:

- Enfoque monetarista: el flujo excesivo de dólares en la época se relacionaba directamente con el grave problema de inflación. La gente se fue dando cuenta de que no habría oro para cambiar por tantos dólares como había. Se procede por tanto a la devaluación del dólar. Pero en Bretton-Woods era la única moneda intocable y fue difícil cambiar esto, pero se logró y el sistema de Bretton Woods quedó roto. Ese flujo excesivo perjudicó porque había países que no esterilizaron eliminando divisas.
- Inflación de costes (Costh Push) / espiral precio-salarios (por el lado de la oferta): el origen se relacionó directamente con el uso del poder de mercado de monopolios y oligopolios, nacionales e internacionales, de productos y mano de obra. Ejemplos: sindicatos, si nos referimos a mano de obra y nacional; cartel de la OPEP, si nos referimos a productos e internacional.

Entre los años 1973 y 1974 se multiplicó por cuatro el precio del petróleo. Esto producía un incremento de los costes y por lo tanto un incremento de precios (por poder de mercado de empresas). El incremento de salarios vuelve a incrementar los costes de las empresas y así se crea una espiral sucesiva.

La economía internacional en los 70 está gobernada por empresas con mucho poder de mercado. No interesaba reconocer esto porque era reconocer la falta de competencia internacional, etc. y era perjudicial para la política. Esto se complementa con el enfoque monetarista porque con la subida del petróleo los árabes se hacen con muchos dólares y se hacen con dinero a C/P o dinero caliente, que son los petrodólares. Ese movimiento de dólares produce impresionantes fluctuaciones de los tipos de cambio de las monedas. El movimiento de capital era mucho más rápido que el de los productos. Además, hay un trasfondo de gran inestabilidad monetaria, se producen grandes desequilibrios en las balanzas de pagos de los países.

- Inflación de demanda: llega un momento en que sucesivos empujes de la demanda se enfrentan a elementos de rigidez de la oferta global y la válvula de escape es un fuerte incremento de precios. Esto suele ocurrir cuanto más cerca estemos del nivel de pleno empleo y se daba sobre todo en las economías europeas.

Tras la segunda Guerra Mundial se produjo un fuerte crecimiento de las economías occidentales que con el tiempo irá acompañado, simultáneamente, por una intensificación de la demanda, una fuerte presión por el lado de la oferta y, todo esto, con un trasfondo de gran inestabilidad monetaria.

Entre los años 1979 y 1980 con la guerra Irak-Irán hay un fuerte incremento del precio del petróleo. La reacción o medidas de ajuste ante este segundo choque fue que la mayoría de países van a adoptar políticas monetarias de signo restrictivo y además medidas de ahorro energético y búsqueda de fuentes de energía alternativas.

3.2. Factores y dinámica de la crisis: peculiaridades del caso español.

Reconociendo raíces comunes, el impacto fue diferente en algunos países por una serie de factores. En España la crisis del petróleo golpea muy fuerte por:

- 1- Intensidad con que se producen los factores con la estructura productiva de los 60.
- 2- La presencia del Capitalismo Corporativo Español que influía en las líneas a seguir, intervencionismo y proteccionismo.
- 3- Proceso de transición política que vive España en la época (dictadura de Franco, asesinato del General Blanco). Hasta 1977 no se adoptan políticas de ajuste.

• **PECULIARIDADES**

- Sobre el consumo de petróleo. Hay una gran dependencia energética debido al entorno político, además, se subvenciona el petróleo (política compensatoria para no incrementar el precio del petróleo en el país, para que no afectara sobre todo al empresariado). Entonces sube más el consumo del petróleo.
- España llega al primer choque con inflación de demanda. Entre 1973-74 las balanzas arrojaron superávit (balanza por cuenta corriente y balanza básica), que implica una importante acumulación de capital extranjero, dólares sobre todo, y produjo un incremento de disponibilidades líquidas y en el caso nuestro no se esterilizó, es decir, no se retiraron pesetas en compensación de lo que entraba. Hubo un incremento del gasto en consumo e inversión y a la larga ese empuje de la demanda se traduce en un incremento de precios. En Diciembre del año 1973 la inflación alcanza ya en España el 14%.
- Caída de la relación real de intercambio (RRI), que es la relación de los precios de las importaciones y de los precios de las exportaciones de un país. Esta caída produce que en el 1974 ya haya déficit en la balanza por cuenta corriente.
- OCDE: segunda ronda de los efectos de la crisis. Se refiere a que la sociedad Española se negaba (régimen franquista) a eliminar la permisividad. Se produce una política de rentas que incrementa más esta situación. Hay una negatividad a reconocer las pérdidas de renta real impuestas por el empobrecimiento externo del país. Esa negatividad se refleja en la repercusión sobre la superindiciación de los salarios (se pactan incrementos que van más allá de la inflación dando lugar a salarios supervalorados) y esta peculiaridad se deriva de la política de rentas aplicada, que era la tasa de crecimiento salarial del año que es igual a la tasa de inflación del pasado más 2 ó 3 puntos.
- Endeudamiento de las empresas y los tipos reales de interés. Las empresas en esta época tenían que hacer frente a problemas que se relacionaban con el incremento de costes como materias primas, energía y coste real del trabajo. Además, deben también hacer frente a la debilidad de la demanda de sus productos ya que hay una tasa menor de ventas y un aumento del desempleo. Así, habrá muchas quiebras y un intenso proceso de endeudamiento de las empresas en los mercados financieros (los tipos de interés reales eran

incluso negativos). Ese endeudamiento incrementa la relación entre capitales ajenos y capitales propios. El problema se desencadena en los 80 cuando los ahorradores exigen incrementos en tipos de interés nominales con vistas a acomodarse frente a la inflación y afecta a empresas acomodadas en tipos de interés variables que lleva a la caída de inversión.

- La crisis industrial en España. El peso de los subsectores más críticos (más afectados por la crisis) en la producción española era muy elevada. Había una mala dotación de recursos energéticos, un uso intensivo de energía y además la segunda ronda hizo incrementar los costes reales.
- El déficit público. En época de crisis tiende a aumentar aún más el déficit público por la propia situación de crisis que incrementan los gastos (subsidios de desempleo, ayudas a empresas) y disminuyen los ingresos porque hay menor crecimiento del PIB y además empieza a aflorar la economía sumergida.

3.3. La transición política y las transformaciones económicas. La respuesta a la crisis.

La rigidez que había en estos momentos tiene que ver con claras reminiscencias intervencionistas y un fuerte proteccionismo de nuestra economía frente al exterior. Hay una fuerte presión sobre los representantes del régimen franquista y esto añade rigidez. Esas reminiscencias provocan que el sistema de precios internos no recogiera las tensiones del mercado, ya que apenas funcionaba, de forma que generalmente los precios no orientaban la asignación de recursos. El fuerte proteccionismo, por otra parte, limita la apertura al exterior. Se posponen las medidas de corrección de las principales ineficiencias. Nuestra economía en los años 70 se sitúa entre las economías occidentales más protegidas y esto no es nada rentable en el medio plazo.

• PECULIARIDADES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA ESPAÑOLA EN ESTA ÉPOCA FRENTE A LA CRISIS

El debilitamiento del régimen franquista y la transición a la democracia implican un aplazamiento en el tiempo de las políticas de ajuste a la crisis. Así, hasta 1977, con los Pactos de la Moncloa no se articulan políticas económicas. La política era prioritaria a la economía.

1ª respuesta: Política compensatoria (1974). Esta política consistía en mantener bajo el precio de la energía (se subvenciona el precio del petróleo) y la sobreindiciación de los salarios (inflación + déficit público + déficit exterior).

2ª respuesta: Hay un abandono temporal de la política compensatoria en Abril de 1975, porque se comienzan a aplicar políticas monetarias y políticas fiscales restrictivas, pero continua la ausencia de política de rentas adecuadas y la sobreindiciación de los salarios.

3ª respuesta: A finales de 1975 muere Franco y hay una delicada situación de transición. Lo importante es el panorama político. Se aplica una política económica permisiva (1976 – mediados 1977) consistente en el abandono de las políticas monetaria y fiscal y en seguir consintiendo la sobreindiciación de los salarios. El propósito de la continuación del crecimiento seguirá con los pactos de la Moncloa junto con la intención de integración de España en la CEE.

3.4. Las políticas de ajuste a la crisis en España: instrumentos y resultados.

Las políticas de ajuste se perfilan en los Pactos de la Moncloa (1977), que fueron suscritos por todos los partidos que habían alcanzado representación parlamentaria a partir de las elecciones de Junio de 1977. El objetivo prioritario de los Pactos era consolidar una democracia estable, pero también se entendió prioritaria la búsqueda de soluciones a los problemas económicos como condición necesaria para legitimar el régimen democrático. Se dieron cuenta de que debía ser una política de consenso, pactada por los partidos políticos, además de no volver a los viejos errores del pasado (proteccionismo a través del aislamiento). Se empiezan a definir medidas que permitan de una vez por todas lograr la inclusión de España en la CEE.

Además de cambios económicos los hubo también políticos, aunque éstos no tuvieron tanta transcendencia pública. Nosotros nos centraremos en las medidas económicas de dichos pactos.

POLÍTICAS DE SANEAMIENTO (Ajuste global) => tratan de resolver los desequilibrios internos: inflación y déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente.

- Equilibrio interno (disminuye la inflación).
 - Política monetaria: de corte restrictivo, controlando las disponibilidades líquidas y vigilando de cerca el tipo de interés. Se estima oportuno anunciarla a priori para darle credibilidad.
 - Política fiscal: disminuir el déficit público estructural. Se prevé reforzar la imposición o presión fiscal (sí se aplica una política expansiva se aumenta más los tipos de interés, es decir, un aumento sumado al que da lugar la política monetaria restrictiva). Se prevé una reforma fiscal a finales de los años 70.
 - Política de rentas: los incrementos salariales empiezan a pactarse en función de la inflación futura y no la histórica. Se redujeron algo las cotizaciones a la seguridad social.

- Equilibrio exterior (disminuye el déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente).
 - Devaluación de la peseta.
 - Se establece un tipo de cambio realista con el fin de reducir el déficit por cuenta corriente.

POLÍTICAS DE REFORMAS (Ajuste positivo) => se orientan a la flexibilización de los mercados para que funcione bien la economía de mercado y a la movilidad de los factores productivos.

- Reforma institucional y de mercados de factores productivos.
 - Reforma fiscal => vigilancia del fraude fiscal y aumento de la presión fiscal.
 - Mayor y menor control de la empresa pública.
 - Mercado financiero.
 - Mercado de trabajo => se vio perfilado el estatuto de trabajadores de los años 80 y aunque en teoría se intentó flexibilizar el mercado de trabajo, en la práctica no hubo una auténtica reforma.
- Ajustes productivos (reestructuración del sector en crisis y estímulo de nuevas líneas de productos).
 - Disminuye la energía => a mediados de los años 70 se elabora el primer Plan Energético Nacional en España. En 1979 se elabora el segundo Plan Energético Nacional en el que ya se toman medidas ante los problemas.

• **RESULTADOS POSITIVOS DE LOS PACTOS DE LA MONCLOA**

- Los mayores equilibrios de la economía y las medidas de saneamiento tuvieron un gran éxito tanto con relación a la inflación como al déficit en la balanza de pagos por cuenta corriente (sobre todo en lo que respecta a la primera).
- Facilitaron la inclusión de España en la CEE en 1986.
- La sociedad española fue aceptando la necesidad de aplicar políticas de ajuste ante una crisis.

• **RESULTADOS NEGATIVOS DE LOS PACTOS DE LA MONCLOA**

- Timidez y gradualismo de algunas medidas.
- Se abre la brecha del déficit público (en 1977 era el 1% del PIB, en 1984 supera el 3,6% del PIB).
- A partir del año 1977 empieza a surgir un grave problema de desempleo en la economía española (pasamos del 5,6% en 1977 al 20,5% en 1987). Este resultado no se atribuye a los Pactos de la Moncloa. Hay tres factores que influyen en el desempleo:
- El trasfondo de crisis (1977 – 1985).
- Factores de la oferta:

–Factor demográfico => el boom demográfico de los 60 y 70 se sitúa posteriormente en población en edad de trabajo, con el consiguiente desempleo.

–Factor sociológico => incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Ceteris Paribus este aumento de la mano de obra da lugar a un problema de desempleo.

3) Factor institucional: hubo una rigidez ya que no hubo reforma del mercado de trabajo. La aplicación de una política monetaria de carácter restrictivo da lugar a un aumento de los tipos de interés y el consiguiente descenso de la inversión y de ahí podríamos entender que hay problemas de empleo.

TEMA 4: LA INTEGRACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LA UNIÓN EUROPEA.

4.1. El proceso de adhesión española a la Unión Europea.

• **TIPOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

De una manera genérica, la integración económica internacional se define como el acuerdo que establecen dos o más países con vistas a la intensificación de sus relaciones económicas mutuas. Por consiguiente, todo proceso de integración económica comporta un trato discriminatorio a favor de las transacciones con los países integrados. Las principales modalidades o fases de un proceso de integración económica son:

- Acuerdo preferencial: es la concesión que se hacen dos o más países de rebajas parciales en las barreras comerciales que hasta entonces afectaban a sus intercambios comerciales.
- Área de libre comercio: es la que constituye los países eliminando todas las barreras que pudieran obstaculizar su comercio mutuo, pero conservando cada uno de ellos las que desee en sus relaciones comerciales con terceros. Ejemplo: FTA entre Canadá y México.
- Unión aduanera: supone un paso adicional consistente en añadir al desarme arancelario y no arancelario entre los países miembros –que lleva consigo la formación de un área de libre comercio– la adopción de una tarifa arancelaria común frente a otros países.
- Mercado común o único: es un estadio más avanzado dentro de un proceso de integración económica que requiere la plena libertad para el movimiento de bienes, servicios y factores (capital, tecnología y mano de obra) entre los países que lo conforman.
- Unión económica y monetaria: es el grado más elevado de integración que pueden alcanzar los países; aparte del cumplimiento de los requisitos de un mercado común, precisa de la armonización de las políticas económicas, particularmente la monetaria y fiscal, y la creación de una moneda común. Ahora bien, el logro de la plena integración económica implica, además, la constitución de una federación de Estados o alguna otra forma de vinculación política.

• **LA INTEGRACIÓN ESPAÑOLA EN LA UNIÓN EUROPEA**

En 1962 el Gobierno español había comenzado a hacer gestiones conducentes a la adhesión de España a la Comunidad Europea, que por entonces sólo contaba con seis socios que eran Alemania Federal, Francia,

Italia, Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos (Benelux).

Para ello mandó una carta para su integración, pero la carta no tuvo respuesta ya que estos países creían que una dictadura no podía entrar en la CEE. En 1969 se habla de ir eliminando algunas barreras para su integración posterior, se puede decir que se suaviza el tema. Esto va a dar lugar en el año 1970 a un acuerdo preferencial, consistente en rebajas mutuas entre España y los otros países, que afectaba a productos industriales pero no en el ámbito agrícola. Las verdaderas negociaciones para entrar se demoraron hasta 1979. En 1979 estas negociaciones se comenzaron a llevar a cabo debido al inicio de la democracia y a los Pactos de la Moncloa. España ya no era una dictadura, era una democracia. Los trabajos de negociación se prolongaron durante un largo periodo de seis años, ya que la firma del Tratado de Adhesión de España –y también de Portugal– se produjo en junio de 1985, y la entrada formal de estos países en la CE tuvo lugar el 1 de Enero de 1986, fecha desde la cual España es miembro de pleno derechos. En lo que concierne al Tratado de Adhesión, las principales consecuencias y decisiones fueron:

- El desarme arancelario y la adopción por parte de España de la tarifa arancelaria comunitaria (TEC) en el comercio con terceros países. En el momento de la adhesión el arancel medio aplicado por España tanto frente a los países de la CEE como a terceros países era superior, respectivamente, al que los estados miembros aplicaban a España y al arancel exterior común. Esto supuso un fortísimo crecimiento de las importaciones intracomunitarias con relación a las exportaciones intracomunitarias efectuadas por España y de las importaciones procedentes de países no comunitarios (terceros países).
- La adhesión a una unión aduanera hizo que fuera necesario introducir el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en sustitución del anterior sistema de imposición indirecta. Una de las razones es que parte de los presupuestos comunitarios proceden del IVA.
- Hay que hablar también de la adopción de algunas políticas como la Política Agraria Comunitaria o la Política de Defensa de la Competencia. Las primeras alusiones a una política industrial se encuentran en la Acta Única Europea (1987) donde se empieza a hablar de la tecnología, del medio ambiente. La Política de Defensa de la Competencia se sobrepone a la nacional cuando se ve implicado un alto nivel de consumo intracomunitario. La comisión europea es la que realiza esta Política de Defensa de la Competencia.

• **EL ACTA ÚNICA EUROPEA**

La CEE desde su inicio ha ido aumentando, así en 1973 entran a formar parte Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 entra a formar parte Grecia, en 1986 entran España y Portugal y finalmente en 1995 entraron Austria, Finlandia y Suecia.

Cuando se empezó a diseñar la CEE sus objetivos era diseñar un mercado común o único. Sin embargo, en el año 86 la CEE no formaba un mercado común o único, lo máximo que constituían los países miembros era una unión aduanera. A partir de 1986 se empieza a negociar la Acta Única Europea para que la CEE se convirtiera en un verdadero mercado único. La Acta Única Europea entra en vigor en 1987. Todos los compromisos que se marcan en la Acta Única Europea se debían cumplir en enero de 1993 y España y Portugal, que además debían cumplir los compromisos del Tratado de Adhesión, se comprometieron a cumplirlos y así ocurrió. Los otros 10, paralelamente, se comprometen a hacer un esfuerzo para favorecer la libre circulación de bienes, servicios y factores. Con el Tratado de Maastricht el proyecto europeo se vuelve más ambicioso ya que se persigue una verdadera unión económica y monetaria. En la etapa de unión económica y monetaria estamos en estos momentos.

La AUE pretendía la libre circulación de bienes, servicios y factores. La libre circulación de bienes y servicios se logró, pero en lo referente a la libre circulación del factor trabajo es donde se tiene todavía alguna asignatura pendiente. A partir de la AUE las directivas se empiezan a aprobar por mayoría cualificada en lugar de tenerse que aprobar por unanimidad. Por este motivo, las directivas se fueron aprobando con una mayor rapidez. Una directiva es una norma, de manera que cada Estado ha de adoptar su ordenamiento jurídico para cumplirla. Las líneas de actuación para conseguir un mercado único iban dirigidas a:

- Eliminar fronteras físicas entre los doce países miembros.
- Eliminar barreras fiscales, entendidas éstas como las diferencias en los sistemas impositivos nacionales que afectan a la movilidad de los bienes, servicios o factores (homogeneizar impuesto, rendimientos de capital, IVA).
- Eliminar el resto de normas legislativas dirigidas a abolir el resto de obstáculos que pudieran existir para la libre circulación de bienes y servicios, personas y capitales y que, en su conjunto, se denominan barreras técnicas. Barreras técnicas tanto en sentido estricto como barreras administrativas con carácter discriminatorio de las barreras públicas. Las barreras administrativas son barreras o trabas al comercio (aduanas), mientras que una barrera técnica es un requisito técnico sobre la forma, color, forma de fabricación, etc. que va más allá de lo necesario en la práctica con el fin de desanimar o impedir las importaciones en un país. Se está tomando como pretexto la seguridad, protección de la vida del consumidor, los animales, el medio ambiente, la salud del consumidor, etc. En el ámbito de la Unión Europea no se va a prohibir todas las barreras técnicas, sino que para no serlo debe ser una medida de efecto equivalente. La diferencia fundamental entre las medidas de efecto equivalente y las barreras técnicas es que con estas tú pretendes impedir o disminuir las importaciones y las barreras técnicas que sean medidas de efecto equivalente es necesario que estén las autoridades amparándolas.

4.2. Análisis comparativo de las estructuras económicas española y comunitaria.

En esta pregunta vamos a comparar la estructura económica real de España con las del resto de países de la Unión Europea. Debido a la pérdida de autonomía que supone la inclusión en la CEE, se trata de conseguir una estructura económica homogénea de los estados miembros, es decir, que se parezcan lo más posible.

Producción y renta:

La ralentización de la actividad económica española con la que se inicia el decenio de 1990 significó el fin de una etapa de intenso crecimiento registrada en la segunda mitad de la década anterior, cuando la integración en la Unión Europea fue acompañada por unas elevadas tasas de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB), más relevantes si se las compara con las del periodo precedente, de crisis profunda, en la que estuvo inmersa la economía española (cuadro 1, página 528).

En términos absolutos, el PIB español se situaba en 1996 en la quinta posición entre los países de la Unión Europea, sobre cuyo total representaba un 6,9 por 100. Lo cual significaba que España se configura como un país de tamaño económico medio, siendo su producción algo superior a la media comunitaria por país.

La evolución de las tasas de crecimiento del PIB fue más favorable que para la media de los países comunitarios durante el periodo 1981–90 (3,0 frente a 2,4 por 100). Tan sólo ofrecen mejores resultados Irlanda y Luxemburgo, y siendo dicha tasa mucho similar a la de Finlandia y Portugal. Algo característico de nuestra economía es que crece más que el resto de las economías europeas en épocas de recesión, mientras que crece menos que el resto en periodos de expansión. Fuera de Europa, Japón, con un 4,1 por 100, mantuvo su posición en las cotas de crecimiento que han caracterizado el comportamiento de su economía, mientras que a Estados Unidos, con un 2,7 por 100, le resultaba difícil acelerar un ritmo de actividad ya bastante aceptable para una economía de su tamaño. En cualquier caso, desde la perspectiva española, el resultado más evidente de la fuerte expansión económica, concentrada básicamente en la segunda mitad de los años ochenta, hay que evaluarlo en términos del avance de España respecto a la media comunitaria.

El periodo de crisis económica y posterior ajuste, que abarcó en España el decenio 1975–1985, tuvo como consecuencia que el PIB por habitante, como porcentaje del comunitario, se redujera del 79,2 en 1975 hasta el 70,4 por 100 en 1985. Desde entonces, en el primer sexenio que transcurre desde la integración, 1986–91, se vuelve a perder datos, pero en el periodo 1995–96, tuvo lugar una clara recuperación de dicho porcentaje, hasta situarse en el 76,7. ¿Esos puntos que se ganaron, se pueden atribuir a la integración en la UE?. No hay razones para atribuirlo. Si se sabe que en periodos de expansión se produce una convergencia, mientras que en

períodos de recesión se produce una divergencia. Para que podamos afirmarlo será necesario que aunque habiendo recesión siga habiendo crecimiento.

Precios y costes salariales:

En términos comparados, la evolución de los precios en los distintos países comunitarios, durante el decenio 1981-90, muestra comportamientos muy heterogéneos (cuadro 2, página 529). La variación porcentual anual media de los precios al consumo en el citado periodo fue, para el conjunto de la UE, del 6,5. Salvo Alemania y Holanda, que mantuvieron una estricta disciplina de sus precios, casi todos los demás países socios superaron este valor medio, aunque se debe considerar el efecto distorsionador que pueden representar valores altos de inflación media de países como Portugal (17,1 por 100) y España (9,3 por 100), cuya pertenencia a la Unión Europea se hizo efectiva a partir de 1986. Entre los países que protagonizaron la última ampliación, en 1995, únicamente Austria mantuvo tasas de inflación relativamente controladas (3,6 por 100) a lo largo del pasado decenio.

Conviene destacar, asimismo, la convergencia lograda en el comportamiento de los precios en el ámbito de los países socios. Tal vez con la única excepción de Grecia, que seguía manteniendo tasas muy elevadas a la altura de 1996, los restantes miembros de la Unión han aproximado sus respectivas tasas de inflación, no superando ninguno de ellos el 3,5 por 100 en la estimación disponible para 1996. La media comunitaria refleja con claridad este descenso, situándose en el 2,2 por 100 en ese mismo año. En el caso de España hemos reducido nuestras tasas pero seguimos estando por encima.

Para el conjunto de la economía española, la remuneración por empleado, medida en términos reales y como variación porcentual sobre el año anterior, ha mostrado un crecimiento moderado (0,6 por 100) a lo largo del decenio 1981-90, en ese mismo decenio la de la UE era 0,9 consecuencia del lento incremento de la productividad. Tras el aumento experimentado en 1993 (2,6), muy por encima de la media comunitaria (0,6), las medidas de contención salarial han situado las tasas de variación real en valores negativos (-2,3 por 100 en 1995), con estimaciones próximas a cero en 1996. La media comunitaria par estos dos últimos años se ha mantenido en torno al 0,5 por 100. En el año 1996, el crecimiento real de los asalariados en la UE fue del 0,7.

Comercio exterior y balanza por cuenta corriente:

Desde su integración en la Unión Europea, España ha ganado grados de apertura exterior partiendo de niveles comparados reducidos (cuadro 3, página 531). Si, en 1986, para el conjunto de la Comunidad, la suma del valor de las importaciones y de las exportaciones de bienes y servicios se situaba, por término medio, ligeramente por encima del 50 por 100 del PIB, ese indicador estaba bastante por debajo del 40 por 100 en la economía española (37,6 por 100). Los registros de 1996 muestran el acercamiento a la media comunitaria de España: 57,5 y 48 por 100, respectivamente. Y téngase siempre presente que la Unión mantiene, como bloque, una posición muy avanzada con relación a la apertura exterior de Estados Unidos y a Japón.

Por el tamaño y configuración del mercado europeo, el comercio exterior intracomunitario alcanza niveles muy elevados, aproximadamente el 28 por 100 del PIB de la Unión Europea, mientras que el extracomunitario es del 17 por 100, ambas cifras tanto en 1986 como en 1995. La información numérica refleja situaciones particulares muy diferentes. Mientras que Bélgica y Holanda, por su condición de países pequeños y por su especial situación geográfica, registran niveles muy altos (Bélgica: 83,8% -comercio intracomunitario- y 28,3% -comercio extracomunitario-, Holanda: 57,1 % -comercio intracomunitario- y 27,4% -comercio extracomunitario-), al igual que Irlanda que, dada su estrecha relación de dependencia con el Reino Unido, llega al 74,1 por 100 en el comercio intracomunitario y 39,1 por 100 en el comercio extracomunitario. En el extremo opuesto se sitúan países como España (25,1 por 100) y Grecia (19,8 por 100), con grados de integración comercial de menor significación. En el caso español, sin embargo, vuelve a destacar la ganancia de posiciones, entre 1986 (15 por 100) y 1995, respecto de los valores medios comunitarios, partiendo de niveles comparativamente reducidos. Sin embargo, el comercio extracomunitario aumenta simbólicamente en

España, pasa del 11,5 al 11,6 por 100.

La adhesión de España a la Unión ha venido acompañada por el inicio de una fase de deterioro creciente del saldo de los intercambios con el resto del mundo. En concreto, durante el período 1986–89 el aumento del déficit exterior (3,6%) tuvo su origen en el crecimiento espectacular de la demanda interna, alentado por las buenas expectativas económicas y por la necesidad de acometer cuantiosas inversiones y obras de infraestructura. Si tal evolución era menos preocupante cuando resultaba fácil encontrar financiación exterior con vencimiento adecuado, la ralentización de la actividad económica a partir de 1990 supuso un progresivo agravamiento de las cuentas exteriores, alcanzándose un déficit por cuenta corriente del 3,8 por 100 del PIB en 1992, a la cabeza entonces de los países comunitarios con mayores saldos deficitarios. Hay que señalar, en cualquier caso, que desde 1993 la posición española ha mejorado de forma relevante, pasando a tener, según las estimaciones para 1996, un ligero superávit (en torno al 0,6 por 100).

Si durante el periodo 1978–89, países como Grecia (3,1), Reino Unido (2,9) o Dinamarca (1,7) tuvieron porcentajes de déficit más elevados –el de España para el mismo período fue del 1,2–, a partir de 1990 ya no es sólo el *gap* entre la demanda interna y crecimiento de la producción, sino también la pérdida de competitividad de los bienes y servicios españoles la causa del agravamiento de este desequilibrio. La continua apreciación de la peseta y la evolución de los costes de producción y de los precios de los sectores protegidos de la competencia internacional han supuesto la pérdida de competitividad de la economía española y explican la caída del porcentaje que representan las exportaciones sobre el PIB. Las sucesivas devaluaciones que se producen a partir de 1992, así como el proceso posterior de depreciación de la peseta, están detrás de la mejora sustancial de las operaciones corrientes de la economía española.

Población y mercado de trabajo:

Desde el punto de vista demográfico, España ha conocido en los últimos quinquenios una fuerte desaceleración del crecimiento de la población, así como un progresivo envejecimiento. El brusco descenso de la tasa de natalidad, la estabilidad de la de mortalidad en niveles muy bajos y el aumento de la esperanza de vida al nacer dan aquellos resultados.

La conjunción de todas las tendencias antes dichas supone que las previsiones demográficas apunten a que la población en edad de trabajar (la comprendida entre los 16 y 64 años según las estadísticas internacionales) siga creciendo, aunque de forma desacelerada, hasta 1998, para disminuir a partir de esta fecha. La población en edad de trabajar se puede dividir en dos grupos:

- La población activa: esta compuesta por aquellas personas entre 16 y 64 años que trabajan o buscan activamente empleo. La población activa, a su vez, va a estar compuesta por: población ocupada y por población desempleada que busca activamente trabajo pero que no lo encuentra.
- La población inactiva: esta compuesta por aquellas personas que o no quieren o no pueden trabajar por disminuciones físicas. Ejemplo: estudiantes de universidad, personas haciendo la mili...

La oferta de mano de obra se identifica con la población activa, mientras que la demanda de mano de obra la podemos relacionar con la población ocupada.

$$PA = PO + PD \Rightarrow PD = PA - PO = OL - DL$$

• TASA DE ACTIVIDAD DE UN PAÍS

$$ta = PA / PT \text{ ó } PET$$

Hay que decir que cuando hagamos comparaciones entre distintas tasas de actividad habrá que especificar lo

que utilizamos (PT ó PET). La tasa de actividad va a ser mayor si se utiliza la población en edad de trabajar (PET) ya que el denominador va a ser menor que si se utiliza la población total (PT) y, por lo tanto, la tasa de actividad será mayor.

Si despejamos del numerador la PA tendremos $PA (OL) = ta \cdot PET$. La población activa, o lo que es lo mismo la oferta de la mano de obra, va a depender de la tasa de actividad y de la población en edad de trabajar. Pero, al igual que la demanda de mano de obra, va a depender de otros muchos factores.

• TASA DE DESEMPLEO

$t = \text{Población desocupada (PD)} / \text{Población activa (PA)}$

¿De qué depende la población en edad de trabajar?

La PET depende de la natalidad, la mortalidad y del factor demográfico. En España entre los años 50–80 hubo un importante boom demográfico que se va a traducir en un aumento de la PET 16 años más tarde. Si aumenta la PET implica que aumenta la oferta de mano de obra, pero para ello tendría que no disminuir la tasa de actividad o mantenerse igual y, así el incremento del PET se va a traducir en un aumento de la población activa o lo que es lo mismo de la oferta de la mano de obra. Si también aumenta la tasa de actividad va a aumentar mucho más la población activa u oferta de mano de obra. Pero si disminuye la tasa de actividad mucho puede contrarrestar el incremento de la PET de manera que no aumente la oferta de mano de obra e incluso puede ocurrir que disminuya.

ta	PET	OL
–		

¿Cómo sin cambiar la PET puede aumentar la oferta de mano de obra?

Depende en este caso solo de la tasa de actividad. Si disminuye la tasa de actividad entonces caerá la oferta de mano de obra, pero si aumenta la tasa de actividad aumentará la oferta de mano de obra.

Debido al envejecimiento de la población se espera que a finales de este siglo se produzca una caída de la población en edad de trabajar. ¿Qué cabe esperar a principios del siguiente milenio sobre la oferta de la mano de obra?. Si la tasa de actividad disminuye, al disminuir como hemos dicho anteriormente la PET, disminuirá la oferta de la mano de obra. Pero si aumenta la tasa de actividad habría que medir si el impacto neto de este aumento contrarresta la caída de la PET que se supone que va a haber.

• DISTINTOS TRAMOS DE LA POBLACIÓN DURANTE LOS ÚLTIMOS DIEZ AÑOS

- Tramo de población más joven: en este tramo de población durante estos diez últimos años ha habido una disminución de la natalidad ($PA = PET \cdot ta$) y un aumento de la escolarización ($PA = PET \cdot ta$). Al caer tanto la PET como la tasa de actividad en estos últimos diez años hubo una caída de la población activa en el tramo más joven.
- Tramo de población entre 55 – 65 años: hubo un aumento de las jubilaciones anticipadas ($PA = PET \cdot ta$). Por lo tanto también cayó la población activa en este tramo durante los últimos diez años.
- Tramo de mediana edad: comienzan a entrar al mundo del trabajo gente del llamado boom demográfico de nacimientos de 16 años atrás. Esto ocurrió en la segunda mitad de los años 80 y supuso un aumento de la tasa de actividad y también hay que incluir la mayor participación de la mujer en el trabajo. Por lo tanto, hubo un aumento de la población activa en estos diez últimos años.

El aumento fue muy importante porque los dos primeros tramos cayeron mientras que el aumento del tercer tramo supuso un gran aumento en la población activa.

• COMPARACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA

En cuanto a la evolución de las tasas de paro, el comportamiento diferencial de la economía española resulta evidente (cuadro 4, página 533). Los niveles de desempleo durante los años de mayor crecimiento económico se mantuvieron muy elevados, con porcentajes que duplicaban la media comunitaria (en España era del 18 por 100 mientras que en la Unión Europea era del 9 por 100). Y luego, ya en el decenio de 1990, cuando al compás de las fases de desaceleración y de recesión del ciclo económico vuelve a crecer el número de parados, la tasa de paro de nuevo superará –como en los momentos de peor registro de la década precedente– el umbral del 20 por 100, situándose en 1994 por encima del 23 por 100, también algo más del doble del valor correspondiente a la media de la Unión Europea. La rigidez a la baja de tasas tan elevadas ha vuelto a confirmarse a lo largo de los dos últimos años de recuperación económica, pues, en términos de reducción del paro, no se ha conseguido más allá de una raquítica disminución, que sitúa la estimación de la tasa para 1996 en un 22,5 por 100, casi el doble de la Unión Europea que tenía una tasa del 11 por 100. Por lo tanto se puede decir, que en los últimos veinte años la tasa de desempleo española duplica a la comunitaria. En épocas de recesión el desempleo es mayor que el que estamos viendo en las cifras, mientras que en épocas de expansión la tasa de actividad tiende a aumentar poco, por lo que hay una fuerza que contrarresta el efecto positivo de la expansión.

La creación de empleo, por su lado, presenta asimismo matices propios en España. Para el decenio 1981–1990, en su conjunto, la media anual de crecimiento del empleo en España (0,8 por 100) fue una de las más elevadas entre los países comunitarios, sólo superada por la de Luxemburgo y la de Grecia. El impacto de la recesión de principios de los noventa fue especialmente negativo, siendo la tasa de disminución de empleo en 1993 (–4,3 por 100) el peor registro de toda la Unión Europea. Aunque la destrucción de puestos de trabajo siguió en 1994 (–1,2 por 100), la reactivación económica posterior se ha concretado en aumentos netos de empleo en 1995 (1,7 por 100) y 1996 (1,3 por 100). Los valores medios de la Europa comunitaria, de igual modo, se han situado en términos positivos, si bien con valores claramente muy reducidos. Sin embargo, por el lado de la demanda no estamos encontrando la solución, es verdad que se destruyó empleos pero no parece ser razón suficiente.

En los últimos treinta años la economía española no solo no ha sido capaz de aumentar en términos netos el número de empleos sino que, además, ha cerrado la última fase de recesión, 1991–1993, con un volumen de empleo ligeramente por debajo del correspondiente al de principios de la década de 1960. Entre los años 60 (1964) y mediados de los años 70 se produce un suave crecimiento de la población activa, de manera que el número de parados y la tasa de desempleo se mantienen en niveles muy reducidos. En esta época hay que señalar que hubo muchas emigraciones a Europa, entre 1.000.000 y 1.500.000, y ésta es una de las razones por la que hubo tan poco desempleo.

La situación cambia de forma significativa a partir de 1975. Entre este año y 1985 en el mercado de trabajo se combina una desaceleración en el crecimiento de la población activa con una abrupta caída en el empleo. La nueva fase alcista del ciclo económico entre 1986 y 1990 fue buena para España pero siguió manteniéndose la tasa de desempleo en torno al 22 por 100. Aunque aumento la demanda de empleo (se creó muchos empleos), el incremento de la demanda no fue suficiente para absorber el gran aumento en la oferta de la mano de obra. Esto era difícil de entender, pero lo que ocurría es que confluyen una serie de factores, como que la demanda de empleo creció mucho en relación con la expansión económica. En estos años la oferta creció muchísimo sobre todo por el boom demográfico de hacía varios años, también aumento la oferta debido al aumento de la tasa de actividad, la gente se apuntó en las listas del INEM.

Ahora bien, estas mejoras en la situación del mercado laboral no duraron mucho. Ya en 1991 se produce un cierto estancamiento en el crecimiento económico junto a una modesta creación de empleo. Es a partir de entonces cuando vuelve a abrirse la brecha entre la población activa y la ocupada. La extrema intensidad en la destrucción de empleo continuó durante los años 1992, 1993 y 1994. Aunque en el año 1994 comienza a recuperarse algo el empleo, es en ese momento cuando el paro alcanza la tasa máxima de todo el período, al

situarse en el 24,2 por 100 de la población activa.

Sector público:

La aplicación de políticas presupuestarias expansivas durante el período de mayor crecimiento de la economía española hizo imposible que se redujera suficientemente el déficit de la Administraciones Públicas, manteniéndose desde 1986 hasta 1989 en torno al 3 por 100 del PIB (cuadro 5, página 534). Dicho de otra forma: tras unos años, al inicio de los ochenta, en los que los porcentajes de déficit superaron el 5 por 100 (dos décimas por encima de la media que corresponde al conjunto de los países comunitarios), no se aprovechó la oportunidad de equilibrar unos presupuestos que, ya en los primeros momentos de la desaceleración del ciclo, a partir de 1990, han visto aumentar de nuevo el desajuste entre ingresos y pagos como consecuencia, sobre todo, de la caída de los primeros. Si, en 1995, únicamente Suecia, Grecia e Italia mantenían niveles de déficit superiores al español (6,6 por 100), los esfuerzos de restricción presupuestaria llevados a cabo han supuesto que las estimaciones para 1996 situaran al déficit de España con un valor similar al de la media comunitaria (4,4) y en claro descenso.

La posición de los países europeos en cuanto a su solvencia intertemporal es bastante heterogénea. A partir del comportamiento de los saldos presupuestarios de los tres últimos decenios (es necesario tan largo período de tiempo dados los vencimientos del endeudamiento público) Bélgica, Grecia, Irlanda e Italia podrían tener problemas de sostenimiento fiscal; motivo por el cual se han puesto en práctica medidas correctoras para atajar e incluso disminuir el excesivo monto de la deuda. En el caso de España, el stock de deuda pública muestra, claramente, los efectos de los déficit acumulados a lo largo de los últimos años, si bien, con un 67,8 por 100 se encontraba en 1996 a escasa distancia de cumplir los criterios de convergencia de Maastricht.

4.3. La integración monetaria en Europa.

El análisis de las uniones monetarias se fundamenta en la *teoría de las áreas monetarias óptimas*. Esta teoría plantea una comparación de los costes y beneficios que reporta a un país su integración monetaria con otro u otros países y las condiciones económicas en las cuales tal unificación es viable. Los costes y beneficios van a ser distintos para cada estado miembro.

Los principales costes de una unión monetaria se derivan de la pérdida de instrumentos de política económica, que registra un país, cuando renuncia a su moneda nacional y comparte una moneda común con los otros miembros de la unión. La integración monetaria plena supone que cada país miembro ya no dispondrá ni de una política económica ni de un tipo de cambio independiente que se pueda utilizar como mecanismo de ajuste, perdiéndose con ello la autonomía en la gestión macroeconómica.

Los beneficios de una unión monetaria se producen por la eliminación de los costes de transacción, la mayor transparencia en la formación o fijación de los precios por lo que va a ser más difícil que las empresas discriminen los precios y la disminución de la incertidumbre asociada a la moneda única. Es posible que puedan obtenerse otro tipo de beneficios derivados de las externalidades de red como consecuencia del uso de una misma moneda en un gran espacio económico. El euro estimulará a las empresas, especialmente a las pequeñas, a participar en mayor medida en el comercio comunitario, con lo que se potenciará la eficiencia al permitir una mayor especialización productiva y la consiguiente mejora en la asignación de los recursos. Otro beneficio es la mayor efectividad de las medidas de política económica porque ante perturbaciones o problemas comunes se van a adoptar medidas comunes.

El análisis de los costes y beneficios de una unión monetaria a través de la teoría de las áreas monetarias óptimas no arroja argumentos definitivos a favor o en contra. Los costes y beneficios serán diferentes según de que Estado miembro se trate. No hay ningún antecedente en el que se haya llegado tan lejos.

• ARGUMENTOS

1- Cuanto mayor sea la integración económica, mayor serán los beneficios. Con la integración económica cabe esperar una mayor cantidad de perturbaciones comunes a todos los miembros de la unión monetaria y ante esas perturbaciones se adoptarán medidas comunes que tendrán una mayor efectividad que las medidas tomadas ante perturbaciones específicas y que son las más importantes.

El grado de integración económica en la Unión Europea es bastante alto, es decir, las estructuras productivas de los diversos países han evolucionado hacia un mayor grado de homogeneidad (con las excepciones de Portugal y Grecia), por lo que no será muy probable que se produzca perturbaciones específicas, de forma que las alteraciones por el lado de la oferta o por el lado de la demanda no van a tener consecuencias muy distintas en cada economía. Otra forma de ver el grado de integración económica es estudiar el peso del comercio intracomunitario y dentro de este comprobar que peso tiene el comercio intraindustrial (es aquel que se lleva dentro del mismo subsector, ejemplo: exportar coches pequeños e importar coches grandes) que abarca toda la economía y que indica que esos países tiene una estructura productiva muy parecida.

2- Se puede afirmar que cuanto mayor es el grado de apertura menores serán los costes de pertenecer a la integración económica. Cuanto más abierta es una economía menor eficacia tendrá los tipos de cambio como mecanismo de ajuste, porque cuanto más abierta sea una economía vía comercio se importará inflación, de manera que al final se anulan o contrarrestan los efectos del incremento artificial de competitividad generado por la devaluación.

También hay que decir que vamos a considerar que en conjunto se obtienen beneficios pero puede haber algún país que no obtenga beneficio, es decir, que los costes sean mayores a los ingresos.

• **PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA**

1979 => Entra en funcionamiento el Sistema Monetario Europeo (SME), como un sistema de tipos de cambios fijos pero ajustables.

1985 => Se da un nuevo empuje al proceso de creación de la Unión Europea ya que se firma en diciembre de este año el Acta Única Europea. Hay que dar importancia al informe Delors en donde se defiende el proceso de la integración económica y monetaria. En este informe se define las etapas que quedarán fijadas definitivamente en el Tratado de Maastricht.

1992 => se vivió una época de una gran inestabilidad monetaria, en los medios de divulgación esto se llamó tormenta monetaria. Algunos de los factores que explican esta inestabilidad monetaria son:

- 1) A principios de los años 90 se vivía un proceso de recesión económica.
- 2) A raíz de la unificación alemana, Alemania elevó los tipos de interés (Alemania era un país que tuvo muy controlada la inflación, era un país que para atraer capitales no necesitaba elevar los tipos de interés). La unificación trajo consigo un alto gasto público por lo que Alemania tuvo un alto déficit y para financiar esto Alemania eleva sus tipos de interés, con el fin de atraer capitales para financiar la unificación. Esto desencadena una subida de los tipos de interés en toda Europa.
- 3) Incertidumbre que había respecto al futuro de la Unión Europea. El no de Dinamarca ponía en cuestión el futuro de la Unión Europea. Entonces, los especuladores empezaron a exigir que las cotizaciones de las monedas reflejasen la situación de las economías reales. El tema de Dinamarca se resolvió de la siguiente manera: Dinamarca era un país que no le interesaba entrar en la tercera fase de construcción de la Unión Europea, sin embargo firmó el Tratado de Maastricht para no poner en peligro el proceso de construcción, pero se autoexcluyó ella misma.

España había entrado en el año 1989 en el Sistema Monetario Europeo. Desde el año 1990 hay una libre circulación de capitales. Con la libre circulación de capitales es mucho más difícil mantener tipos de cambio

fijos pero ajustables, porque grandes flujos de capitales van a afectar mucho más en los tipos de cambio de los flujos de mercancías. Hubo como consecuencia un movimiento especulativo contra las economías de monedas débiles (caso de España). En el año 1993 hubo muchas depreciaciones de diversas monedas, entre ellas la española. Es decir, si hay motivos de libre circulación de capitales, los capitales se escapan y se va a producir una depreciación y, por tanto, la huida de capitales propiciará la caída de las monedas.

En el caso de España, ésta se había sumado al SME fijando una paridad bastante elevada a pesar de que tenían unos elevados intereses, déficit por cuenta corriente y una gran diferencia de inflación. Todo el mundo creía que la peseta tendría que depreciarse pero fue lo contrario, ya que se apreció y se situó en la parte alta.

También hay que hablar de las expectativas positivas que iban unidas a unos altos intereses. La tendencia a la apreciación se apoyó en los altos tipos de interés, ya que esto servía para: financiar el déficit público y para atraer capitales extranjeros a C/P que contribuyeron por una parte a financiar el déficit público y por otra daban estabilidad a la peseta y facilitaban su apreciación.

La huida de capitales no hacía más que precipitar la devaluación de la peseta. La devaluación trajo consigo una eliminación de las tensiones que había. Además, esta devaluación tuvo un efecto positivo en la balanza comercial. La fortaleza de la peseta se debía a factores monetarios conyunturales (altos tipos de intereses) y a una mayor competitividad de la economía española, mientras que penalizaron la inversión nacional (es decir, a nuestras empresas nacionales) en dos sentidos:

- altos costes financieros a la que debía hacer frente la economía española.
- no existía la posibilidad de llevar esos costes a los precios internos

En el año 1993 se fijaron unas brechas de ± 15 . Lo que sucedió en el año 1993 permitió comprobar que era muy difícil un tipo de cambio fijo pero ajustable con una libre circulación de capitales. Se comprobó como era muy difícil defender la estabilidad de las monedas si existía desequilibrios muy marcados y distintos entre los estados miembros (cada vez en menor medida los tipos de interés respondía a los flujos de mercancías).

4.4. La economía española ante la Unión Económica y Monetaria.

Los 12 estados miembros ratifican el tratado de Maastricht en 1993, entrando en vigor a finales de ese año. Se empieza a hablar de Unión Europea y se deja a un lado la CEE. La formación de la Unión Europea se ha planteado en tres fases:

En la primera fase, iniciada el 1 de julio de 1990 y finalizada el 31 de diciembre de 1993, se dieron los primeros pasos hacia la coordinación de las políticas económicas de los países miembros de la UE, aunque con carácter voluntario, pues las instituciones de la Unión no tenían todavía capacidad para influir en la formulación de las políticas económicas nacionales. Comenzó con la libre circulación de capitales que tendría que finalizar en diciembre de 1993. Puesto que, en general, los países con mayores desequilibrios se caracterizaban también por disponer de una renta per cápita inferior a la media comunitaria, se ampliaron los Fondos Estructurales y se creó el Fondo de Cohesión para paliar los costes del ajuste y ayudarles en el esfuerzo inversor necesario para modernizar sus economías. A pesar de los objetivos planteados, los resultados fueron decepcionantes, pues durante esos años se agravaron los desequilibrios macroeconómicos.

La segunda fase se inició en enero de 1994, creándose el Instituto Monetario Europeo (IME), que es el precursor del Banco Central Europeo (BCE). En esta fase se progresó en la coordinación de las políticas económicas y en la preparación de los aspectos técnicos y organizativos que permitan el paso final a la unión monetaria. Esta segunda etapa supuso una pérdida de autonomía en materia de política autonómica, en el sentido que se comenzaron a aplicar restricciones al acceso privilegiado de las entidades públicas, financieras a la financiación del sector público por los bancos centrales nacionales. Se comenzaron a aprobar los estatutos de independencia de los bancos centrales nacionales que todavía no dispusiesen de ellos. En el caso de

España, se persigue la autonomía del Banco Central Español sin la intervención del gobierno para fijar la política monetaria común.

Finalmente, en la tercera fase, que se iniciará el 1 de enero de 1999, se llevará a cabo la unión monetaria plena, para lo cual los países candidatos deben cumplir los denominados criterios de convergencia. Esta etapa comienza con los 11 estados miembros que pueden acceder a la tercera etapa y que entraron a formar parte del Banco Central Europeo y que se van a ver sometidos a una política monetaria única.

Para acceder a la tercera etapa o lo que es lo mismo para pertenecer al Banco Central Europeo es preciso participar en un proceso de convergencia económica. Las condiciones de convergencia que se establecieron fueron cinco:

- 1- La tasa de inflación no debe superar en más de 1,5 puntos porcentuales la media de los tres países miembros con menor inflación.
- 2- Los tipos de interés a L/P no han de exceder en más de dos puntos al tipo medio de los tres países con menor inflación.
- 3- El déficit público no debe exceder el 3 por 100 del PIB.
- 4- La deuda pública acumulada no debe superar el 60 por 100 del PIB.
- 5- La moneda nacional no debe haber sido devaluada ni haber salido de la banda estrecha de fluctuación permitida o normal en los dos últimos años.

Son condiciones que se refieren a aspectos financieros de tipo nominal (condición necesaria pero no suficiente para que halla convergencia real de las economías). En abril de 1998, con la información correspondiente al año anterior, se decide cuáles son los países que cumplen las condiciones para iniciar su integración en el euro. Se comprueba en esta fecha que de los doce candidatos, once habían pasado las pruebas, el único que no lo consiguió fue Grecia. Los tres restantes, Reino Unido, Dinamarca y Suecia se quedaron fuera por propia decisión. El Consejo Europeo decidió que esos once participarían a partir de 1999 en el proceso de la tercera fase. A continuación, en mayo de 1998, se crea el Banco Central Europeo.

En el año 1996 solo Finlandia y Luxemburgo cumplían las 5 condiciones. España cumple solo dos que son la estabilidad de precios y los tipos de interés, los restantes no los cumple. Las condiciones de la deuda acumulada era la que menos cumplía los países, solo la cumplía cuatro países. Entonces solo se exigió que se planteara la reducción de la deuda acumulada, que ya era bastante.

En el año 1997 según los datos obtenidos (datos que se tuvieron en cuenta para pasar a la tercera fase) España cumple la inflación con creces, el déficit también se alcanzó, mientras que la deuda pública acumulada sigue siendo muy difícil de cumplir, por lo que sólo se tenía en cuenta la tendencia a disminuirla. Alemania, Francia y Luxemburgo si cumplían esas condiciones. La estabilidad de las monedas no fue condición problemática. Por lo que España cumple todas las condiciones, se paso de cumplir dos condiciones a cumplir cinco. Tuvo mucho que ver en todo esto los fondos que se obtienen de la privatización. Esos fondos se podían destinar a infraestructuras, de manera que aunque no se acumularan ingresos se reducirían gastos. En general hubo maquillaje de cifras.

De los doce países, once países consiguieron acceder a la tercera fase. La comisión en el año 1998 propuso ese paso a la tercera fase y el Consejo lo dispuso por fin. De cara al futuro, hay costes y beneficios para el Consejo aunque no se sabe cuales de los dos es superior.

En el caso de España, los tipos de producciones no difieren de los europeos y esto provoca más beneficios,

porque España se hizo muy abierta en 10 años y por tanto el comercio intracomunitario subió mucho. Parece así que habrá menos costes y cabrá esperar más beneficios ya que los problemas son parecidos a los de los otros estados.

Lo difícil empieza ahora ya que debemos de ser capaces de mantener una baja inflación, etc. Entonces puede que los países menos fuertes tengan problemas. Por tanto, el verdadero examen empieza ahora. A partir del año 1999 hay que llegar a ciertos equilibrios ya que sino, realmente, no merecería la pena.

TEMA 5: LOS FACTORES DE PRODUCCIÓN.

5.1. Introducción.

El producto nacional depende, para un nivel tecnológico dado, de la combinación de los siguientes factores de producción: recursos naturales, capital fijo y fuerza de trabajo. El crecimiento per capita dependerá de los recursos naturales, de la evolución de la población y de la inversión en capital humano, capital fijo e investigación y adquisición tecnológica (T).

El tema del medio ambiente vuelve a preocupar, pero esto es difícil de formalizar en economía. El tema del capital fijo, el flujo de gastos para mantener o ampliar el stock de capital fijo (a través de la inversión o la formación bruta de capital), es una variable clave del crecimiento esencial de una economía. En el tema de la fuerza del trabajo (capital humano) a veces lo cualitativo es más importante que lo cuantitativo (horas de trabajo).

En los años 50 se pone en práctica la teoría neoclásica, y así un país relativamente intensivo en equipo y no en mano de obra se especializará en un tipo de productos. EEUU fue, con exportaciones intensivas y factor trabajo, uno de los países que ponen en práctica esta teoría. También, tuvo que replantearse si el capital humano debía ser algo homogéneo.

5.2. El marco de la economía española: condicionamientos y recursos.

• BASE FÍSICA Y POSICIÓN

Con relación a la base física de la economía española nos enfrenta un territorio de difícil orografía y pleno de contrastes. La base física resulta, por tanto, poco favorable en su conjunto y ha planteado obstáculos al crecimiento económico español. La consideración del territorio, como se acaba de indicar, remite en primera instancia a una base física que en el caso de la economía española presenta notables singularidades, resulta poco favorable en su conjunto y ha planteado algunos obstáculos al crecimiento económico. Así parece apuntarlo el hecho de que con el 15 por 100 de la superficie, España suponga un 10 por 100 de la población y el 7 por 100 del PIB de la Unión Europea. La compleja orografía y el accidentado relieve español imponen restricciones al desarrollo de la actividad económica, entre otros aspectos, al dificultar las comunicaciones y reducir las posibilidades de cultivo del suelo.

También existe una mala dotación de recursos energéticos y minerales. El subsuelo ha agotado sus principales riquezas en la explotación intensiva llevada a cabo en la segunda mitad del siglo XIX y nunca ha podido proporcionar una adecuada fuente de recursos energéticos. El carbón jugó un papel importante pero fue protegido. La situación actual de recursos energéticos es que dependemos mucho de ellos. Nuestro carbón no es competitivo, el petróleo es casi inexistente, el gas natural hay algo más, pero no es suficiente y tenemos pocas ventajas en energía hidráulica.

Pero la base física española también ofrece algunas significativas ventajas, como la biodiversidad y un amplio litoral marítimo convertido en recurso turístico de primer orden y que es una importante fuente de divisas. Y no deja de ser cierto, que en la economía moderna, el progreso tecnológico, los esfuerzos en inversiones, el

desarrollo de infraestructuras y comunicaciones, la mecanización, el abono, la selección y cuidado del suelo han permitido superar, siquiera parcialmente, algunos de los tradicionales obstáculos orográficos y de las mayores deficiencias que, sobre todo en el pasado, han convertido a la base física en un factor limitativo para el desarrollo económico de España.

Junto a la base física, la posición constituye un elemento fundamental de la valorización económica de un territorio. La posición tiene que ver con la mayor o menor conexión con grandes ejes y centros de crecimiento económico. Es dinámica porque puede variar en el tiempo, aunque geográficamente estamos en el sitio correcto, podemos estar en un momento más cerca de un eje de crecimiento. Si varía la posición en términos económicos, esto va a suponer que se pueda atraer recursos y actividades.

La posición periférica de España en el continente, alejada del centro de Europa, parece colocarla en una situación desfavorable. Pero aun periférica, la economía española ha podido disfrutar de la renta de situación, derivada de su proximidad a una de las áreas de mayores niveles de renta y bienestar de la economía mundial, y aprovechar sus efectos difusores, materializados en corrientes turísticas, en inversiones o en intercambios comerciales, aparte de otro amplio espectro de relaciones económicas, sociales y culturales.

Desde mediados del decenio de 1980, además esa posición ha conocido novedades sustanciales por el efecto combinado de la incorporación de la economía española a la Unión Europea y de la ampliación y extensión de los núcleos y ejes más dinámicos de ésta. En primer término, la adhesión de España a la Unión Europea ha comportado, efectivamente, un decisivo componente novedoso en la posición del país, que pasa de estar en Europa a estar dentro de Europa, y constituye el principal recurso de posición de la economía española, con importantes efectos y consecuencias económicas en muy diversos ámbitos.

La aproximación del espacio español al europeo ha coincidido, además, con significativos cambios en el mapa económico territorial de la Europa comunitaria. El viejo corazón financiero e industrial de la economía europea, situado en un triángulo cuyos vértices eran Londres, París y el Ruhr, con alta concentración de producción, riqueza y población, se ha ampliado hasta configurar la gran dorsal europea y, con ella, un marco más complejo y policéntrico. Así, no sólo aparece hoy un núcleo central más extenso –esa gran dorsal se prolonga de Londres a Milán, concentrando en un sexto del territorio de la Unión Europea prácticamente un cuarto del total de la población y casi la mitad de la producción del conjunto–, sino también diversas trayectorias de los principales efectos difusores de tal disposición demográfica y productiva sobre el territorio europeo.

Ahora bien, este fenómeno ha establecido, a su vez, importantes diferencias entre las diversas zonas del territorio español, de manera que no puede decirse que todas ellas cuenten con las mismas ventajas ni con una posición igualmente favorable. El nordeste y levante de España quedan integrados en este eje de crecimiento y dinamismo, registrando una concentración de la población y el producto. Al mismo tiempo este nuevo mapa perjudicó al noroeste de la península que se encuentra más desconectado de los ejes dinámicos de la economía europea, aunque hay que decir que, sin embargo, ha tenido lugar una ligera mejoría respecto a la situación de partida.

Como conclusión se podría decir que el proceso de integración en la Unión Europea, la inserción en los ejes europeos de crecimiento, el desarrollo de las infraestructuras de transportes y comunicaciones, la superación de obstáculos físicos y de barreras a la movilidad de los factores han permitido un mejor aprovechamiento de la posición del territorio como elemento impulsor del desarrollo económico de España o lo que es lo mismo, han permitido un posicionamiento más favorable de nuestra economía.

• RECURSOS NATURALES Y PROBLEMAS AMBIENTALES

El territorio es, además de base física y posición, el solar donde se asientan los recursos naturales. Desde la perspectiva de fondos, se pueden clasificar los recursos naturales en dos grandes bloques: renovables y no

renovables. Los recursos renovables son aquellos susceptibles de regeneración natural, por ejemplo el agua, la flora, la fauna, etc. Los recursos no renovables son aquellos no susceptibles de regeneración natural cuyo stock va disminuyendo a medida que los vamos incorporando a los procesos productivos, por ejemplo el petróleo.

En España hay que destacar los siguientes problemas:

a) El problema del agua plantea dos grandes problemas en España que son el desequilibrio temporal y el desequilibrio espacial. Para ver el primero, el desequilibrio temporal, conviene partir del hecho de que sólo se puede satisfacer la tercera parte del consumo con el agua obtenida de forma natural. Esta escasa disponibilidad se deriva de la irregularidad de las lluvias, porque a veces llueve mucho y otras veces no llueve nada. Este desequilibrio entre los recursos obtenidos de forma natural y los consumos lleva a la necesidad de construir presas para embalsar el agua sobrante en las épocas más lluviosas.

El segundo gran problema, el desequilibrio espacial, es más reciente y afecta sobre todo a las cuencas Sur, Segura y Júcar, en las que el consumo se ha incrementado notablemente en las últimas décadas. Así como el desequilibrio temporal se ha ido resolviendo por la vía de la regulación de la oferta, para resolver el problema de los desequilibrios espaciales es preciso actuar tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda. El aumento de la oferta y la disminución de la demanda se pueden conseguir básicamente mediante la subida del precio del agua. Con el aumento del precio se reduciría la demanda y, simultáneamente, habría mayores incentivos para aumentar la oferta, tanto por la vía de la construcción de nuevas presas, las instalación de plantas desaladoras e incluso los trasvases intercuenas, como por la vía de reducir las importantes pérdidas actuales.

b) Los problemas específicos el mediterráneo: la descripción del estado del medio ambiente en España y de las políticas que se están llevando a cabo para conservarlo ha de partir de la consideración de que los problemas ambientales de España son de dos tipos: los generales, que padece toda sociedad desarrollada, y los derivados de su posición mediterránea. Para saber cuáles son los primeros, es preciso conocer en qué gastan las Administraciones Públicas los recursos (aproximadamente, el 1% del PIB) destinados a la conservación del medio ambiente. Las principales actividades a las que se dedican son:

- La protección de la biodiversidad y de los paisajes (más del 30 por 100 de los recursos destinados en España al medio ambiente).
- La gestión de los residuos sólidos (más del 35 por 100 de los recursos destinados en España al medio ambiente).
- La gestión de las aguas residuales (más del 20 por 100 de los recursos).

Desde un punto de vista institucional, los Ayuntamientos realizan la mitad del gasto, fundamentalmente en la recogida y eliminación de los residuos sólidos urbanos y en el tratamiento de las aguas residuales, por tanto el protagonismo en estos problemas es muy alto.

Los problemas específicos de la zona del mundo donde se sitúa España se pueden agrupar en dos bloques:

- Los relacionados con la erosión, deforestación y los incendios forestales. Con respecto a estos se pueden señalar factores como la propia deforestación del terreno, las roturaciones y talas excesivas, así como con el éxodo rural. Vinculada a la erosión está la desertización, es decir, la pérdida de la capa fértil del suelo. En España, y según los estudios realizados, el fenómeno de la erosión supera los límites admisibles en casi la mitad (el 44 por 100) del territorio (en la Unión Europea en su conjunto dicho porcentaje se sitúa en el 2 por 100). Las Comunidades Autónomas más afectadas son Andalucía (40 por 100) y Murcia (35 por 100). Para combatir la erosión y la desertización se está actuando en varios frentes: mejorando la cubierta vegetal, llevando a cabo una repoblación forestal protectora, realizando la corrección de los cauces.
- Los relacionados con las costas y aguas marítimas mediterráneas. Hay una gran variedad de espacio pero

tiene poca profundidad y por ello el suelo es muy fácil de erosionar. Tiene un aspecto negativo que es el turismo. El Plan de la Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) decidió tomar medidas al respecto, medidas que se articularon en torno a lo que se llamo Plan de Acción para el Mediterráneo, con el que se pretendía prevenir y reducir la contaminación y proteger y mejorar el medio marino. Una de las medidas más fuertes que se tomaron, mejor dicho la única, fue el endurecimiento sobre las condiciones de los vertidos de buques.

5.3. Infraestructuras y equipamientos en la economía española.

El capital fijo, también conocido como capital físico o simplemente capital, está formado por una combinación de activos reales que pueden clasificarse en cuatro categorías principales:

- Capital fijo de las empresas: se refiere a instalaciones, maquinaria y otros equipos directamente vinculados a la actividad económica y productiva.
- Infraestructuras: pueden ser de muy diversos tipos, como infraestructuras físicas (carreteras, puertos), infraestructuras hidráulicas, infraestructuras energéticas (oleoductos para distribuir el petróleo, gasoductos).
- Equipamientos públicos: destinados a las actividades públicas y sociales (justicia, sanidad, educación), y a dotaciones urbanas.
- Inmuebles residenciales: reservados para viviendas y residencias colectivas.

Las dos categorías más ligadas a la producción son las dos primeras, el capital fijo de las empresas y las infraestructuras, ya que son las que más efectos pueden tener en la productividad de una economía. Las otras dos categorías, equipamientos públicos e inmuebles residenciales, se consideran de forma separada, porque el flujo de servicios que proporcionan se asocia más directamente con el bienestar de los individuos que con la producción.

La formación bruta de capital fijo es el gasto para mantener y aumentar el capital fijo en una economía. La intensificación del capital fijo se logra mediante la realización de inversiones, tanto de reposición como de ampliación. Mientras que las primeras tienen por objeto salvar el lógico proceso de depreciación del capital ocasionado por el uso y la obsolescencia, las segundas representan aumentos netos de capacidad.

La tasa de inversión es el peso que tiene la formación bruta de capital fijo sobre el producto interior bruto. En España entre 1991 y 1995 era del 21%, que significa que el peso de la formación bruta de capital fijo era igual al 21% del PIB.

Al gasto en capital fijo de las empresas también se llama inversión empresarial que se refiere al gasto destinado por las empresas públicas y privadas a la adquisición de activos reales directamente vinculados a la actividad productiva. Es una partida particularmente sensible a la coyuntura económica.

• **ESTRUCTURA INTERNA DEL GASTO EN DETERMINADAS CATEGORÍAS DEL CAPITAL FIJO**

- 1) La inversión empresarial representaba en España, en 1995, el 58% de la FBKF (10–13% del PIB).
- 2) Los inmuebles residenciales se sitúa en segundo lugar con un 21%.
- 3) Las infraestructuras representan casi un 12% de la FBKF.
- 4) Los equipamientos públicos con un 9% de la inversión en España se situaba en última posición.

La relación de las infraestructuras con la producción, es decir su influencia, es una influencia tanto directa como indirecta. Influencia directa como una variable más de la función de producción e indirecta por sus efectos positivos sobre el factor trabajo y capital empresarial. En consecuencia, las infraestructuras generan economías externas ligadas a la creación de infraestructuras que van a permitir una disminución de los costes de producción de las demás actividades e induciendo nuevos flujos de la inversión empresarial y aumentos en el nivel de producción. La influencia puede ser más o menos mayor o menor según de que época se trate y de la infraestructura de que se trate. Las infraestructuras se podrían definir como bienes de capital, esencialmente de naturaleza pública, cuyos efectos externos poseen una acusada delimitación espacial (elevado grado de inmovilidad), y que son de muy difícil sustitución por otros bienes.

El gasto en infraestructuras en nuestro país alcanzaba el 3% del PIB en el período 1970–1977. Sin embargo, en 1977 cae, con los pactos de la Moncloa, al 2%, cifra que se mantendrá durante todos los años 80, recuperándose entre los años 1988–1991 en los que se supera el 3% del PIB. Actualmente, ha caído al 2,5% del PIB, esta caída se relaciona con la política de recorte económico del Estado.

• ESTRUCTURA INTERNA O COMPOSICIÓN DEL GASTO (INVERSIÓN) EN INFRAESTRUCTURAS (1991–1995)

- Carreteras: la inversión representó más del 43% del gasto en infraestructuras.
- Comunicaciones: representó más del 28%.
- Obras hidráulicas: representó más del 10%.
- Ferrocarriles: representó en torno al 9%.

La inversión en carreteras y comunicaciones son las partidas que marcan la trayectoria global de las inversiones en infraestructuras con más del 70%. Aunque en los últimos años las infraestructuras en España permitieron resolver los obstáculos que el entorno imponía al crecimiento económico español, la dotación media de infraestructuras española se sitúa por debajo de la media europea. De cara al futuro, será necesario financiarlas a través de fuentes ajenas a los Presupuestos Generales del Estado, como a través de conciertos con las Comunidades Autónomas, la participación del sector privado en proyectos rentables a L/P o el cobro de tasas o precios a los usuarios y beneficiarios de determinados servicios.

5.4. La población española.

Vamos a hablar de lo que se conoce como la transición demográfica que representa un importante cambio en las pautas demográficas. La transición demográfica se inició en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII. La transición demográfica consiste en el paso de un régimen demográfico antiguo a un régimen demográfico moderno. El régimen demográfico antiguo es un patrón demográfico caracterizado por altas tasas de natalidad y de mortalidad, mientras que el régimen demográfico moderno se caracteriza por bajas tasas de natalidad y mortalidad. Tanto el régimen demográfico antiguo como el moderno se caracterizan por un crecimiento demográfico lento. La diferencia entre los dos es que en el moderno se ahorra nacimientos y muertes y aumenta la calidad de vida para los que sobreviven, ya que la población no está sometida a los azares climáticos y el impacto que éstos podían tener y además habrá un mayor control sanitario de la población.

En el centro y norte de Europa ha tenido lugar la transición en sentido estricto, que también se suele denominar plétora demográfica. En esta zona tuvo una duración entre 100 y 150 años. La transición se caracteriza por unas altas tasas de natalidad, mientras tanto la tasa de mortalidad se encuentra en descenso. En este periodo de transición se va a producir un importante cambio en la estructura de la población. Al principio nos vamos a encontrar con un mayor peso de la población más joven. Pero lo que ocurre es que cuando se dirige a un régimen demográfico moderno se va produciendo un envejecimiento de la población. Esto va a ocurrir en el centro y norte de Europa en el siglo XX. En España, la transición de demográfica se inicia tardíamente y ésta no culmina hasta finales de los años 70.

La segunda transición demográfica es en la que España está a la cabeza. Esta segunda transición esta caracterizada por un desplome de la fecundidad que lleva a un estancamiento de la población. En España la tasa de fertilidad se sitúa, hoy en día, en 1,2 hijos por mujer fértil, que es una de las más bajas. Además en el caso de España, nos encontramos con uno de los países con mayor tasa de esperanza de vida. En 1995 se situaba en los 73 años para los hombres y los 81 años para las mujeres. Si se une todo esto a una tasa de fertilidad muy baja va a dar lugar a una estructura de la población donde pesa más las personas mayores. En Asturias es ya del 20%.

Esto va a tener como consecuencia, en cuanto a la seguridad social, que menos activos van a tener que financiar a más pasivos. Es decir, tiene que ver con el reparto de las pensiones ya que habrá un mayor número de pasivos y un menor número de activos que van a financiar las pensiones de los que trabajaron ayer. Otra consecuencia es que habrá de haber unas mayores prestaciones socio-sanitarias que abarcan a una gran cantidad de población.

• **PECULIARIDADES DEL CASO ESPAÑOL**

- España tiene unas tasas de fecundidad de las más bajas del mundo.
- En España la plétora demográfica tuvo lugar con mucha rapidez, en 60 años (1920–1980).
- El crecimiento de la población en estos años no fue muy grande (1% cada año).
- La densidad demográfica en España es de 78 hab/km², mientras que la densidad demográfica media en Europa es de 115 hab/km².
- Los factores explicativos de la caída de la tasa de mortalidad en una sociedad industrializada son: ha tenido lugar una especie de ruptura del pacto generacional, otro factor es el acceso a los estudios.

En España incurren cambios profundos en los pactos sociales y culturales, habría que hablar de problemas o factores económicos como las elevadas tasas de desempleo y el problema del acceso a la vivienda en España.

• **PERIODO 1965–1996: RELACIÓN ENTRE FACTOR DEMOGRÁFICO Y LA POBLACIÓN ACTIVA (O)**

En este tramo se produce un aumento en la PET como un reflejo del importante crecimiento demográfico entre los años 1950 y 1975 que se va a reflejar 16 años más tarde. La tasa de actividad en estos 30 años experimentó una caída de tres puntos (3%), que se debe al sector masculino de la población ya que el sector femenino aumenta en este periodo (se refiere a las mujeres que quieren o intentan entrar en el mercado de trabajo). La caída del sector masculino tiene que ver con jubilaciones anticipadas que afectan a los que ya están trabajando, abandono del campo, etc.

Ha de señalarse que el aumento de la PET fue tal que aunque hubo una caída de la tasa de actividad, hubo un aumento de la población activa (incremento del 0,8% en la tasa media anual).

• **CAPITAL HUMANO Y EDUCACIÓN**

En cuanto al capital humano actualmente es obligatoria y gratuita la educación hasta los 16 años. Se puede percibir una mejora en la educación de la población española. En 1980 había un 30% de ocupados que tenían estudios superiores a los primarios. En 1994 el 65% de los ocupados tenían estudios superiores a los primarios.

Lo que justifica el gasto público en la educación se basa en dar prioridad a una política que trata de dar

igualdad, porque está demostrado que la educación es uno de los medios para facilitar la movilidad social. España no se ha sustraído a la corriente general a favor de incrementar el gasto en educación, tanto público como privado; sin embargo, el gasto público ha crecido más rápidamente. En 1964, el gasto público en educación suponía más del 1% del PIB, mientras que en 1994 era mayor del 4% del PIB. Si se suma al gasto público el privado, resultan las cifras siguientes: 2,2% del PIB, en 1964 y 5,6% en 1994.

Se puede decir que cuanto mayor es el nivel de educación de las personas, más alta será la posición que podrá llegar a alcanzar la persona en el trabajo. También, cuanto mayor es el nivel de educación o de formación, menor será el desempleo que exista. Así, las tasas de desempleo juvenil disminuyen al aumentar la educación y la participación de la mujer aumenta a medida que aumenta el nivel educativo.

• **MOVIMIENTOS MIGRATORIOS**

España ha dejado de ser un país de emigración neta para convertirse en un país de inmigración, y este proceso se comienza a dar desde mediados de los 70.

5.5. Ciencia y tecnología.

La tecnología es el conjunto de conocimientos teóricos y empíricos que se contienen en los equipos, métodos, procedimientos, organización y saber hacer de las empresas e instituciones, y que se utilizan en las actividades de producción de bienes y servicios. La tecnología se diferencia del conocimiento científico –aunque ambos se encuentren interrelacionados– pues mientras éste se configura con independencia de sus posibilidades de aplicación productiva, aquélla sólo adquiere existencia real en su empleo dentro de las unidades de producción.

De la definición precedente se desprende que la tecnología puede estar incorporada en los equipos de producción (máquinas, herramientas, utillajes, etc.); pero también puede plasmarse en la experiencia empresarial, en las rutinas de trabajo, en los manuales de procedimiento, en los planos o dibujos industriales, en el diseño de los productos o en los documentos de patentes. A estos últimos casos se hace referencia cuando se utiliza el término desincorporada.

Para estudiar el grado de innovación en una economía utilizaremos una serie de indicadores. Esos indicadores pueden encuadrarse en dos categorías:

- Los que se refieren a los inputs o recursos empleados en el sistema. Hay que distinguir entre:
 - Gastos asignados a investigación y desarrollo (I+D).
 - Importación de tecnología. La importación de tecnología adopta diferentes modalidades: puede encontrarse incorporada en los bienes de equipo o en los inputs mediante la inversión directa en el país o mediante las inversiones directas que realizan las empresas extranjeras; mientras que se dice que importamos tecnología desincorporada cuando pagamos al exterior por el uso de licencias de patentes y de asistencia técnica.
- Los que reflejan los outputs o resultados tecnológicos. Vamos a hacer referencia en este apartado a las patentes.
- Indicadores referidos a los inputs:

La tardía incorporación de España al proceso de industrialización supuso para el país, con relación a las naciones pioneras de la revolución industrial, un menor nivel de difusión de los avances científicos y tecnológicos sobre los que se sustentaba la extensión y diversificación de las actividades manufactureras. Además, nuestro país tiene un cierto retraso en materia de innovación. A todo esto hay que añadir el elevado grado de proteccionismo al que se vio sometido nuestro mercado interno durante muchos años. Todo esto tuvo un impacto muy negativo en dos sentidos:

- no hay presiones competitivas para innovar (sobre todo en el periodo más autárquico).

– al no existir una corriente saneada de flujos comerciales los productos no disponen de mercados suficientemente amplios para arriesgarse a invertir en algo tan arriesgado como la innovación.

a) Por la información que tenemos en el cuadro 2 (página 146) podemos afirmar que hasta mediados de los años ochenta el esfuerzo español para financiar las actividades tecnológicas no alcanza la cota del 0,5 por 100 del PIB, nivel éste que ha de considerarse muy bajo, sobre todo si se tiene en cuenta que los organismos internacionales, desde una década antes, venían recomendando el incremento de esos recursos hasta el 1 por 100 del PIB para poder acortar la distancia con respecto a los países líderes que, en ese momento, ya duplicaban esa cifra.

A partir de 1985 se asiste a un aumento notable del gasto en I+D, hasta situarlo en el 0,9 por del PIB, pero el impulso que para lograrlo se había realizado desde la política científica y tecnológica se agota al cabo de un quinquenio. De manera que los años transcurridos de la década de 1990 son testigos de un estancamiento en ese esfuerzo. Hasta el año 1985 los gastos en I+D no superan el 0,5% del PIB. Diez años después se sitúa en casi el 1% del PIB. En la Unión Europea los gastos en I+D alcanza en el año 1985 el 2% del PIB.

Hay una gran brecha, por tanto, con respecto a la Unión Europea porque aquí era solo del 0,5, era casi 1,5 la diferencia. Ocho años más tarde en la Unión Europea era casi igual que en mediados de los años ochenta, mientras que en España alcanza casi el 1%. Por tanto, se puede decir que desde mediados de los ochenta se redujo la brecha con respecto a la media de la Unión Europea pero, eso si, todavía sigue existiendo.

• CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS QUE DESARROLLAN ACTIVIDADES DE I+D EN ESPAÑA.

Las empresas privadas nacionales ejecutan solo el 37,4% del gasto en I+D. Por su parte las filiales de empresas multinacionales efectúan un 44% del gasto y las empresas públicas gastan en torno al 18,6% del destinado a I+D.

Para explicar que las empresas multinacionales y las privadas sean las que más gastan en I+D hay que acudir al tamaño, que es mayor. La mitad de ese gasto se concentra en tan solo cuatro actividades económicas o cuatro ramas de actividad: material eléctrico, productos químicos, automóviles, otro material de transporte.

b) Importación de tecnología: a diferencia de lo que ocurre en la mayoría de los productos industrializados, en España los pagos por importación de tecnología superaban a los gastos en I+D de nuestras empresas hasta finales de los años ochenta, que restan muchas potencialidades a una economía.

1– Tecnología incorporada: en relación a la inversión extranjera resaltar la relevancia de empresas controladas por capitales extranjeros en la modernización tecnológica de nuestro sistema productivo, de echo la mayoría de pagos realizados para la tecnología desincorporada corresponde a multinacionales. La cuota de mercado de bienes de equipo extranjeros se situó en torno al 70%. La tasa de cobertura (cociente de exportaciones /importaciones) de los bienes de equipo se sitúa en torno al 65%, que quiere decir que las exportaciones que realizamos sirven para financiar el 65% de nuestras importaciones.

2– Tecnología desincorporada: hay que atender a la balanza tecnológica que es una parte de la subbalanza de servicios de un país ya que así podemos calcular la tasa de cobertura. Nuestra balanza tecnológica era muy pobre hace unos años. A mediados de los años noventa nos situamos en una tasa de cobertura del 26%.

- Indicadores referidos a los outputs o resultados:

Es un indicador bastante imperfecto ya que no siempre toda innovación se patenta. La patente es un derecho de explotación económica exclusiva que otorga el Estado a la persona, entidad o empresa que la ha obtenido. A veces no se patenta por:

- No se puede hacer con una fórmula matemática.
- A veces las empresas no siempre desean patentar una innovación al disponer de otros medios para apropiarse de sus frutos.

Cuando se patenta hay que dejar la fórmula exacta. Un invento patentado pero que no se introduce en un sistema productivo, sólo es un invento y no una innovación.

• **DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS PATENTES DE ORIGEN ESPAÑOL CONCEDIDAS POR LA OFICINA ESPAÑOLA DE PATENTES**

Las patentes caen desde los años sesenta, pero sobre todo hubo una caída desde el año 1986. Esta caída se debe a una serie de acuerdos que suponen conceder una patente en varios países lo que va a suponer que el peso en cada país vaya cayendo.

El grado de autosuficiencia y el coeficiente innovador (representa el número de patentes por cada 10.000 habitantes) se sitúa por debajo de los países miembros de la OCDE y de la Unión Europea. Para medir los resultados de I+D conviene ir a los datos internacionales (un indicador para medir estas actividades a nivel internacional es la oficina de patentes de los Estados Unidos).

• **VENTAJAS TECNOLÓGICAS RELEVADAS**

PE_i / ${}^{\circ}PE_i$

$VTR =$

PW_i / ${}^{\circ}W_i$

PE_i = representa el número de patentes otorgadas a residentes en España o patentes de origen español ligadas a la rama i .

${}^{\circ}PE_i$ = es el total de patentes de origen español para cualquier tipo de actividad o rama.

PW_i = es el número de patentes ligadas a la rama i otorgados a residentes en todos los países del mundo

${}^{\circ}PW_i$ = es el total de patentes concedidas en el mundo para cualquier actividad o rama económica.

La interpretación del indicador de VTR es la siguiente: si es mayor que la unidad ($VTR > 1$) las patentes españolas en el sector de que se trate tienen una participación en el total mayor que la que se registra para todos los países del mundo, revelando así una posición de ventaja tecnológica; si por el contrario, es menor que la unidad ($VTR < 1$), la situación del sector es inferior a la del promedio mundial, manifestando una posición de desventaja tecnológica.

Ejemplo: i = química fina

$PE_i = 8$

${}^{\circ}PE_i = 128 / 2003$

$PW_i = 200$ $VTR = = 3$ unidades

${}^{\circ}PW_i = 1.000200 / 1.00006$

España tiene VTR en la industria fina ya que el número de patentes supera al total en el mundo.

En nuestra economía la ventajas tecnológicas reveladas en industrias de consumo (textil, calzado) y en algunas actividades, de nivel tecnológico medio-alto (sector químico, sector del automóvil, maquinaria, etc.), es alta. En la tecnología de información la ventaja tecnológica revelada es baja

TEMA 6: LA RENTA NACIONAL: SU DISTRIBUCIÓN Y SU UTILIZACIÓN.

6.1. La evolución de la renta en España.

Nuestro PIB representa el 78,1% del PIB comunitario y las tasas de crecimiento de nuestra economía en la segunda mitad de los años ochenta son muy elevadas (todo esto se puede ver en el TEMA 4).

La distribución del PIB puede hacerse desde distintos puntos de vista:

- Distribución sectorial: aportación de cada sector al PIB.
- Distribución factorial o funcional de la renta: resultado de la remuneración de los factores de producción (L y K) por su función en el proceso productivo o dicho de otra manera entre remuneración asalariados y excedente bruto de explotación.
- Distribución espacial: por territorios (provincias, Comunidades Autónomas).
- Distribución personal: respecto de las rentas de las que finalmente disponen para el gasto los distintos individuos o grupos de convivencia.

6.2. El producto interior bruto de España y su distribución sectorial.

La distribución sectorial refleja el peso de cada sector en el PIB, así tendremos ya una aproximación a la estructura productiva de un país. La agricultura desde los años 60 empieza a dejar de tener importancia en el peso del PIB siendo sustituida por el sector servicios. Aunque el sector industrial parece que cae, sin embargo esto no es así.

• ESTUDIO A TRAVÉS DE DATOS DE LA CONTABILIDAD NACIONAL

– VAB a precio de mercado, es decir, que porcentaje corresponde a la agricultura, a la industria y a los servicios (recordemos que VAB a precio de mercado es distinto al VAB a precio de factores porque este no incluye ni el IVA ni los impuestos sobre importaciones netas de subvenciones). Sin embargo, la suma de esos porcentajes no nos da el 100% porque no incluimos el sector de la construcción. Distinguiremos además entre su peso en:

1) pesetas corrientes o nominales: sería el valor del VAB a precio de mercado según los precios de mercado del momento incluyendo la inflación de ese momento.

2) pesetas constantes o reales: sería sin inflación, para ello deflactamos, que consiste en eliminar el efecto de la inflación o efecto monetario de la inflación.

GRÁFICAS:

– El peso de la agricultura sobre el VAB a precio de mercado. El trazo continuo refleja los precios nominales y la línea de puntos discontinua sería cuando deflactamos el IPC y obtenemos el precio relativo de la agricultura en pesetas reales o constantes. El año base es 1986 porque coincide la valoración en pesetas

nominales con la de pesetas reales. Se puede ver en el gráfico que cayó la participación desde 1990 a 1996 tanto en pesetas nominales como en pesetas reales. Pero parece que cae más en el primer caso (del 11% se pasa a menos del 4%, mientras que en pesetas reales pasa del 7% al 5%). Actualmente el VAB es menor en pesetas nominales que en pesetas reales.

Si actualmente el precio en pesetas nominales es menor que en pesetas reales ello significa que la agricultura fue menos inflacionista en términos relativos que el resto de la economía.

– El peso del sector servicios sobre el VAB a precio de mercado. La participación del sector servicios en el VAB a precio de mercado desde mediados de los años ochenta aumenta tanto en pesetas nominales como en pesetas reales, aunque pesa más en términos nominales (en 1996 es un 66% del VAB a precio de mercado, mientras que en pesetas reales es 58'5). A juzgar por estos porcentajes el sector servicios es más inflacionista que el resto de la economía.

– El peso de la industria sobre el VAB a precio de mercado. Permaneció más o menos constante o aumento ligeramente en términos reales. En 1980 era un 28% del VAB en pesetas reales, en 1996 era el 30%. En lo que se percibe una importante caída es en pesetas nominales ya que en 1996 el peso de la industria en pesetas nominales era el 25% de VAB a precio de mercado, mientras que en pesetas reales es casi un 30% del VAB a precio de mercado. La industria es por tanto menos inflacionista que el resto de los sectores.

Por último y de modo general se puede ver que desde 1986 el sector más inflacionista de la economía española es el sector servicios (cuando un sector pesa más en términos reales que en términos nominales ese sector va a ser menos inflacionista que el resto de sectores de la economía).

6.3. La distribución de la renta: distribución factorial, espacial y personal.

• DISTRIBUCIÓN FACTORIAL O FUNCIONAL

La distribución factorial o funcional trata de analizar cómo se distribuye el producto interior bruto al coste de los factores (PIB) entre la remuneración de los asalariados (W) y el excedente bruto de explotación (EBE). La proporción de la renta que corresponde a la remuneración de los asalariados depende, básicamente, del coste del trabajo empleado en obtener una unidad del producto (coste laboral unitario) y de la proporción de empleados que son asalariados (tasa de asalarización).

W/PIB (participación de la remuneración de los asalariados en el PIB) = Coste Laboral Unitario (CLU) · Tasa de asalarización (ta)

El coste laboral unitario es igual al cociente entre los costes laborales por asalariado y las unidades producidas. La tasa de asalarización representa el número de asalariados sobre el total de ocupados.

La participación de la remuneración de los asalariados en el PIB puede crecer tanto si crece el coste laboral unitario como la tasa de asalarización de una economía. A veces se piensa que si sube la parte del PIB que corresponde a W hay una buena distribución pero puede que no sea así. Puede ser que detrás de un incremento de lo que pesa W sobre el PIB pueda empeorar la distribución de la renta sobre los trabajadores.

Si se incrementa la remuneración de los asalariados el total de trabajadores van a conseguir absorber un mayor porcentaje del PIB.

$W/PIB + EBE/PIB = 100\%$

Si hay una mayor dispersión de los salarios hay una mayor desigualdad entre los trabajadores. En España en el año 1995 la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB representaba aproximadamente al

45% del PIB.

• **Evolución de la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB**

Durante la mayor parte de los años setenta su peso aumentó (aunque esto no significa que haya mejorado la distribución de la renta). A partir de finales de los años setenta y con los pactos de la Moncloa, la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB cayó debido a una disminución de los costes laborales unitarios y a una caída de la tasa de asalarización que implicó un incremento de EBE/ PIB.

Desde mediados de los años 80 la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB se ha incrementado, sobre todo debido a un aumento de la tasa de asalarización ya que los costes laborales unitarios permanecieron más o menos igual e incluso cayeron un poco. Recientemente se ha producido una caída de la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB debido a una caída del coste laboral unitario y de la tasa de asalarización, de tal forma que actualmente la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB se sitúa en torno al 45% del PIB.

En la Unión Europea la participación de la remuneración de los asalariados en el PIB es, aproximadamente, de un 51%, esto quiere decir que en la Unión Europea la tasa de asalarización es mucho más alta que en España, lo que no quiere decir que la distribución sea mejor.

• **DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RENTA**

El estudio de la distribución personal trata de examinar cuál es la estructura de las rentas de las que finalmente disponen los individuos o familias, es decir, los ingresos recibidos por las economías domésticas. Para llegar a calcular la renta disponible familiar (YD) hay que partir del Producto Nacional Neto (PNN) a coste de factores (o Renta Nacional Neta a coste de factores).

El PIB a precio de mercado son las rentas generadas dentro de nuestro territorio. A partir de esto, tendremos que empezar a hablar de PNN a coste de factores, es decir las rentas que remuneran a los factores de producción (residentes en España) por su actividad productiva dentro y fuera.

PIB a precio de mercado – Impuesto sobre la producción + Subvenciones explotación = PIB a coste de factores

PIB a coste de factores – Depreciación = PIN a coste de factores

PIN a coste de factores + Remuneraciones al factor trabajo que obtienen los residentes del resto del mundo – Remuneraciones de los asalariados no residentes que se prestaron al resto del mundo + Rentas que los residentes obtienen de la propiedad y las empresas del resto del mundo – Rentas que los residentes obtienen de la propiedad y de las empresas al resto del mundo = PNN a coste de factores

PIN a coste de factores + Rentas netas con el resto del mundo = PNN a coste de factores

El PNN a coste de factores todavía no es lo que nuestra nación tiene como renta disponible para el gasto. Para ello habría que sumarle las transferencias corrientes que España recibe del resto del mercado, que están formadas por los fondos estructurales y las remesas de emigrantes, y restarle las transferencias corrientes que España envía al resto del mundo (ambas transferencias en conjunto se denominan transferencias netas al resto del mundo).

PNN a coste de factores + Transferencias netas al resto del mundo = RNND a coste de factores

YD = RNND a coste de factores – TD (impuesto de sociedades y IRPF) – Cotización a la seguridad social de

las empresas – Beneficios no distribuidos por las empresas + Transferencias netas del sector público hacia las familias

• **Representación gráfica**

El índice de Gini nos va a representar la distancia entre la diagonal y la curva sobre la superficie.

% YD

DIAGONAL (Ig)

% población

$Ig = \text{Distancia entre la curva y la diagonal} / \% \text{ población}$

El Índice de Gini esta siempre entre 0 y 1. Cuanto mayor sea el Índice de Gini peor distribución habrá. El Índice de Gini en 1967 fue 0,46, en 1970 fue 0,45, en 1980 fue 0,32 y entre los años 1990–1991 fue 0,30. Esto es un ejemplo de que la distribución de la renta fue mejorando desde los años 60 a 70 y desde los 80 a los 90, como reflejo de una caída desde los años 60 del Índice de Gini. En los años 70 la crisis propició una mejor distribución de la renta en España debido sobre todo a mayores prestaciones sociales recibidas por los tramos más desfavorecidos de la población. La mejora desde los años 70 a los 80 se debe a una mayor prestación social y a una mayor presión fiscal (reforma fiscal de los años 70).

Entre 1980–1981 la primera decila fue igual a 2,7% y la décima fue igual a 25,4%. Mientras que entre los años 1990–1991 la primera decila fue igual a 3,1% y la décima fue 23,9%.

El Índice de Gini correspondiente a España es inferior al correspondiente a EEUU (Ig en España es igual a 0,30, mientras que el Ig en EEUU es igual a 0,35). La distribución de la renta es mejor que en EEUU pero es mucho peor que la de Suecia (Ig = 0,22) al final de los años ochenta. Aunque España es uno de los países que en las últimas décadas ha conseguido disminuir las desigualdades en mayor medida, esto no evita que siga siendo uno de los países con distribución de la renta más equitativa. Otra forma de estudiar la distribución de las rentas es a través de la tasa de pobreza.

La tasa de pobreza es el porcentaje de población cuya renta se sitúa por debajo de la mitad de la renta per cápita de cada país en cuestión. En España la tasa de pobreza entre 1980–1981 era 18,4% mientras que entre 1990–1991 fue del 15%. En EEUU, en el año 1986, la tasa de pobreza era del 22,6% (EEUU es uno de los países con peor distribución de la renta). En Suecia en 1991 la tasa de pobreza es de un 5,5% y en 1987 es del 6,5% (disminuyó la distribución de la renta). España es un país con un nivel medio, tirando a bajo, de distribución de la renta.

• **DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA RENTA**

Las tres primeras Comunidades Autónomas de la distribución del PIB son Baleares, Madrid y Cataluña, y entre las últimas se encuentra Asturias. Los que ganaron posiciones son Aragón, La Rioja y Baleares. En la actualidad hay un mayor PIB per cápita en aquellas Comunidades Autónomas que se especializan en el sector servicios.

Asturias se sitúa en un 73,28% de la renta comunitaria si comparamos el PIB con la renta familiar, aunque cabría esperar una mejor distribución de las rentas. Las Comunidades Autónomas más pobres van a recibir más transferencias que las más ricas y sus impuestos serán menores que los de las más ricas, es decir, las desigualdades serán menores.

TEMA 7: EL SECTOR AGRARIO.

7.1. Rasgos básicos de la estructura del sector primario.

7.2. Crisis y modernización de la agricultura.

La crisis de la agricultura se inicia en España en la segunda mitad de los años 50, de manera que en menos de tres décadas se paso de un exceso de demanda de productos alimenticios a un exceso de oferta en numerosos mercados agrarios. A este problema de oferta también se le llama problema de ajuste agrícola. Esto que en España ocurrió en menos de 30 años en otros países, como Francia y Alemania, ocurre en más de 50 años. Este problema del exceso de demanda está prácticamente resuelto a finales de los años sesenta.

Detrás de este proceso hay una paradoja: a principios de los años sesenta con un 34% de la población ocupada en la agricultura todavía no se había resuelto el problema del exceso de demanda de alimentos. En cambio, actualmente, con un 9% de la población ocupada en la agricultura nos encontramos con un exceso de oferta. Esto puede esta relacionado con un espectacular aumento de la productividad en la agricultura que se consigue a través de la mecanización.

El esquema que explica el paso de un exceso de demanda a uno de oferta es el siguiente:

- Por el lado de la oferta: se produce un importante éxodo rural a otros sectores (industria, servicios) y al exterior lo que va a suponer una escasez relativa de mano de obra agrícola que al final supondrá un aumento del precio L/K que provoca la sustitución de L por K , lo que va a llevar a la modernización de la agricultura española tanto por tecnologías mecánicas como químicas que van a producir un incremento de la productividad agraria (productividad / agricultor).
- Por el lado de la demanda hay una contención o estancamiento del consumo por dos razones:
 - Estancamiento demográfico
 - Baja elasticidad renta de la demanda de alimentos: ante incrementos de la renta per cápita el porcentaje que absorben los alimentos es bajo. Con el crecimiento va disminuyendo el porcentaje de gasto familiar dedicado a alimentos porque son los que tienen un tope de saturación. Esto explicaría que se produzca una caída de la relación real de intercambio (precio alimentos / precio de otros bienes y servicios). El incremento del precio agrícola fue menor que el del IPC, lo que hace que caiga la relación real de intercambio. Los precios de los productos agrícolas experimentan un crecimiento más moderado que el IPC porque por el lado de la demanda hay una baja elasticidad renta y por el de la oferta un incremento de la productividad. Esto explica como la perdida de peso de la agricultura es mayor en pesetas corrientes que en pesetas constantes, los precios agrícolas aumentaron menos que el resto de los precios de la economía.

La agricultura se ha ido integrando más en el conjunto de la economía, por ejemplo el progreso técnico implica mayores requerimientos de inputs, tanto primarios (bienes de equipo) como intermedios (fertilizantes, energía, servicio de reparación de maquinaria, etc.).

Se puede hablar de todo un proceso de externalización en el sentido de que muchas actividades realizadas previamente en las explotaciones agrarias se han transferido a otras esferas de la producción, nos referimos sobre todo al sector agrícola industrial. Aproximadamente sobre el año 1960 una mitad de la demanda de alimentos se satisfacía directamente desde el sector agrícola, en cambio en los años noventa una quinta parte de la demanda de alimentos se cubre con la agricultura. Es un reflejo de la caída del componente agrario en los alimentos finales. Cada vez en mayor medida los productos agrarios dejan de ser productos finales para convertirse en productos intermedios que serán objeto de transformación por la industria alimentaria. Este proceso explica el descenso de la participación de la agricultura en la producción agregada.

Para ver la pérdida de posición de la agricultura vamos a ver la pérdida de posición por parte del empleo agrícola.

- Caída del peso relativo del empleo, casi una cuarta parte
- Caída de la agricultura en cuanto a la participación en el VAB en pesetas corrientes (del 11% al 4%).
- Caída del peso de la agricultura en el VAB a precio de mercado en pesetas constantes (del 9% al 5%).

• **CONCLUSIONES**

Si la caída en pesetas corrientes es mayor que la caída en pesetas reales el incremento del precio de los productos agrícolas fue menor al incremento del IPC, es decir, la agricultura fue menos inflacionista que el resto de la economía en promedio.

Entre 1965–1996 el incremento de la productividad de la agricultura fue mayor que el promedio de la economía española. La agricultura en 1965 absorbía del total de la población ocupada el 33% del empleo, aportaba en términos reales menos del 9% del VAB a precio de mercado, sin embargo en 1996 absorbe menos de una décima parte de los ocupados (9% de los ocupados) y la producción real que aporta la agricultura es un poco menor al 5%. Esta pérdida de posiciones se explica en parte por la caída del componente agrario en los alimentos finales y también por la caída en el porcentaje que las familias destinan al gasto en alimentos (debido a la baja elasticidad renta).

• **COMENTARIOS GENERALES: CARACTERÍSTICAS DE TIPO ESTRUCTURAL DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA (DATOS DE MEDIADOS DE LOS AÑOS NOVENTA)**

Comparando con la Unión Europea la producción agrícola representa el 2% del total de la producción de la Unión Europea y el empleo como promedio de la Unión Europea el 5% (de 100 ocupados 5 son agricultores). Sin embargo, en España la producción agrícola representa un 4% de la producción total en España y el empleo agrícola un 8% sobre el total de empleo. Por tanto, el empleo agrícola en España es mayor que en la Unión Europea.

La superficie agrícola utilizada (SAU) es la superficie realmente empleada en labores productivas, tierras de cultivo y pastos permanentes. En España la SAU representa en torno al 50% del territorio nacional

La producción total agrícola (PTA) es igual a la producción final agrícola (PFA) más el reempleo. El reempleo es la parte del producto que se emplea como factor de producción dentro del propio sector agrícola, es decir, es output e input al mismo tiempo.

$$PTA = PFA + \text{Reempleo}$$

En la producción total agrícola los productos agrícolas representan un 58% de ésta, los productos ganaderos representan en torno al 39% y los productos forestales representan en torno al 3% de la PTA.

7.3. La situación actual de la agricultura: estructuras y rentas.

La relación renta agraria / producción final agraria (Renta / PFA) indica la parte de output que los agricultores logran convertir en renta real para el gasto. En términos reales en los últimos 30 años la posición agraria se multiplica por dos, lo cual no es contradictorio con el hecho de que haya perdido posiciones frente a la industria y a los servicios. A principios de los años 90 se produce una caída de la PFA por dos motivos:

- Impacto de la política agrícola común (PAC) que llevó a medidas de contención y de restricciones en el

mercado comunitario.

– Adversas condiciones climáticas padecidas en buena parte del territorio nacional.

El VAB a precio de mercado es igual a PFA – CI. Los CI están deflactados por los precios pagados por los consumos. La PFA también se encuentra deflactada por los precios percibidos por los agricultores por la producción vendida.

En los últimos 30 años en términos reales la PFA se multiplica por dos, mientras que los CI se multiplican por cuatro. De manera que el VAB a precio de mercado crece en el período, pero de forma más leve de lo que crece la PFA. El VAB a precio de mercado no llega a duplicarse porque ha de restarse el CI, que se había multiplicado por cuatro.

Está habiendo un incremento del CI en paralelo a un descenso del reempleo, es decir, hay una sustitución de los inputs de las explotaciones por otros adquiridos de fuera. Del concepto de VAB a precio de mercado queremos llegar al concepto de renta real y para ello hallamos el Valor Añadido Neto a coste de factores y de aquí lo pasamos a términos reales.

$$\text{VAB a precio de mercado} - \text{Ti} + \text{Sv} - \text{Dp} = \text{VAN a coste de factores}$$

Ti : impuestos indirectos

Sv : subvenciones a la explotación

Dp : depreciación

Cuanto mayores sea Ti y Dp menor será la renta real, mientras que el único concepto que actúa en sentido contrario son las subvenciones a la explotación. El VAN a coste de factores se deflacta por el IPC para obtener la renta real, puesto que lo que queremos medir es la capacidad adquisitiva en la vertiente del consumo final.

Se produce una caída de la renta real de los agricultores sobre todo a principios a de los años noventa. Aunque es cierto que cae la renta real de todos los agricultores en su conjunto la renta real por agricultor no disminuyó. La razón es que aunque baja la renta real lo hace aún más el empleo agrícola y por tanto la renta por agricultor aumentó.

La relación renta/agricultor en los últimos 30 años se multiplicó por 2'5, que fue una cifra menor de lo que se multiplicó el resto de la economía, que se multiplica por 3. A partir de los años ochenta y sobre todo desde principios de los años noventa las subvenciones empiezan a tener un papel relevante en la renta de los agricultores lo que es un reflejo de la integración en la Unión Europea (PAC). Así pues, hay una caída en la renta real en conjunto de los agricultores a pesar del aumento tan importante de las subvenciones de explotación que los agricultores reciben desde la Unión Europea.

Es importante ver la evolución de los precios de los CI y de los precios que los agricultores reciben por sus ventas (tijera de precios). Hasta mediados de los 70 la evolución de los precios que los agricultores perciben por vender su producción y los precios de sus compras en el mercado de CI es paralela. A partir de mediados de los años setenta, la tijera juega en contra de los agricultores porque sube más el precio de los CI que han de comprar que el de los productos que venden.

Vemos que la evolución de la renta no acompaña los incrementos espectaculares que se habían producido en la productividad agraria. Los incrementos de producción de los agricultores van al resto de la economía vía tijera de precios, lo que viene produciendo en los quinquenios transferencias de renta de la agricultura a otros

sectores vía precios. Es necesario aclarar que la tijera de precios ejerció un peso más moderado en lo que a CI se refiere, habiéndose producido la transferencia de renta básicamente vía consumo privado final. Donde realmente se tradujo las transferencias de rentas fue en relación al crecimiento del IPC.

Nuestra integración en la Unión Europea y la PAC hicieron que se frenara los precios de los CI, es decir, crecieron aunque no tanto como podían haberlo hecho. ¿Se resolvería el problema agrario actual con un incremento de la productividad?. No, porque dado el estancamiento de la demanda sucesivos incrementos de la productividad harían que se incrementarían los precios agrícolas. ¿Podría ser la solución un aumento de las subvenciones?. No parece posible, porque incluso antes cuando representaban 1/3 de la renta de los agricultores no consiguieron ralentizar la transferencia de renta vía precios.

Habría además del incremento de la productividad y del aumento de las subvenciones otra vía, que sería la del proteccionismo. Sin embargo, parece que lo más viable es asignar recursos agrarios a otros sectores.

• **EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE DE LA AGRICULTURA**

La productividad aparente es igual a la productividad media por trabajador. Hablaremos de VAB a precio de mercado / Empleo, que multiplicando y dividiendo por SAU se transforma en VAB a precio de mercado / SAU (VAB por hectárea) · SAU / Empleo.

El primer componente VAB a precio de mercado / SAU es el componente de la productividad vinculado a las tecnologías químico-biológicas, mientras que el segundo componente SAU / Empleo se relaciona con las tecnologías mecánicas. Es posible aumentar el número de hectáreas al que puede hacer frente un agricultor o dicho de otra manera que para hacer frente a un mismo número de hectáreas se necesita un menor número de agricultores. Así pues, este segundo componente se relaciona con la sustitución de factor trabajo por factor capital.

La productividad total en menos de 20 años se ha multiplicado por 3,4, pero el primer componente aumenta de una forma más moderada que el segundo que se va a multiplicar por 2,4. Por tanto, crece más la productividad ligada a las tecnologías mecánicas que la vinculada a las tecnologías químico-biológicas. Además, el tamaño medio de las explotaciones es relativamente bajo. Hay que hacer dos comentarios más:

- Hay un aumento del precio de la mano de obra agrícola (que es un incentivo a sustituir factor trabajo por factor capital), por lo que muchos agricultores hicieron un esfuerzo para introducir máquinas y así resolver las indivisibilidades que implica la introducción de capital por trabajo.
- Aunque en cierta medida se resolvieron las indivisibilidades si hiciéramos la distinción entre grandes y pequeñas explotaciones veríamos que hay un mayor incremento de productividad en las primeras.

Hay que decir también que a pesar del crecimiento espectacular la productividad media española representa $\frac{3}{4}$ partes de la productividad agraria de la Unión Europea, y ello por dos razones:

- Carácter más extensivo que intensivo de nuestras extensiones.
- Menor utilización de inputs químicos-biológicos.

• **RASGOS DE INTERÉS EN RELACIÓN A INPUTS PRIMARIOS EN LA AGRICULTURA**

1) **Factor tierra:** por término medio las explotaciones agrícolas españolas tienen una pequeña dimensión. Tienen además un carácter dual, es decir, numerosas explotaciones pequeñas y un número reducido de las grandes explotaciones. Sólo el 5% de las explotaciones tienen más de 50 hectáreas.

2) **Factor trabajo:** Las características son:

- Hay un envejecimiento de la población agraria, elevada edad que por término medio tienen los titulares de las explotaciones.
- Se trata de un trabajo marcadamente familiar, sólo $\frac{1}{4}$ del empleo agrícola es trabajo asalariado, se trata, por tanto, de trabajo eventual.
- Tiene un fuerte peso la agricultura a tiempo parcial ya que muchas explotaciones españolas son una actividad complementaria a otras.
- Bajo nivel de formación que caracteriza al sector agrícola.

3) **Factor capital:** la agricultura está cada vez más formada por capital intensivo, los intereses de los capitales ajenos que se piden prestados para adquirir máquinas aumentan su precio versus los costes salariales.

7.4. La agricultura española en la Política Agrícola Común.

Una posible respuesta al problema agrario es el proteccionismo vía sostenimiento de precios tratando de conseguir que nuestro mercado sea impermeable a las presiones del mercado exterior. Los precios agrícolas de la Unión Europea son generalmente mayores que los precios mundiales. La agricultura comunitaria no es competitiva a nivel interno, la tónica general de la política que se venía aplicando en la Unión Europea (la PAC) es como vender fuera si nuestros productos tienen un precio superior al de los precios mundiales.

Se plantea una reducción artificial de los precios mediante subvenciones a la exportación. Otro problema sería como evitar que haya una avalancha de productos mundiales que daría lugar a una caída de los precios agrícolas de la Unión Europea, para ello se encarece artificialmente el precio mundial mediante un impuesto a las exportaciones mundiales.

En la firma del Tratado de Roma de 1957 ya queda constancia de la PAC cuyos grandes objetivos quedan fijados en los siguientes términos:

- Incrementar la productividad. En 1957 todavía no había problemas de abastecimiento para algunos productos, en muchas producciones la CEE era deficitaria.
- Estabilizar los mercados porque la curva de oferta suele ser más bien rígida y la demanda puede hacer gran variabilidad en los precios, influyendo también las variaciones climáticas.
- Asegurar el aprovisionamiento de alimentos a la población a precios razonables, es una política estratégica a medio o largo plazo. Hay un componente socioeconómico que puede aumentar o disminuir de forma muy brusca la renta de los agricultores. Ante el incremento de la productividad hay una respuesta estratégica de los aprovisionamientos de alimentos, sin embargo, es una política cara al conseguir excedentes con los que no se sabía que hacer.

En materia de política comercial cuando se inicia la protección de una producción es difícil mantener esa producción, en todo caso los agricultores tienen bastante capacidad de presión. En 1962 se crean las primeras organizaciones comunes de mercado para unas determinadas líneas de producción (OCM) y para el sostenimiento de los precios. Con ellas se crea el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola (FEOGA) que se refiere a los recursos comunitarios destinados a apoyar el cambio de la estructura agrícola y al fondo de garantía que pretende financiar la política de precios.

El fondo de garantía viene absorbiendo el 95% del FEOGA, es decir, se mantienen artificialmente los precios y, sin embargo, no hay cambios en las estructuras. Desde 1950 los tres principios que guían la PAC son:

- Unidad de mercado: ya desde un principio se intentaba que hubiera libre circulación de producción agrícola

dentro de la CEE pero para que fuera posible se articuló una política supranacional, basada en precios comunes.

- Referencia comunitaria: se trata de articular fórmulas para proteger las producciones comunitarias frente a la competencia externa. Como se sabía que generalmente el precio en la Unión Europea es mayor al precio mundial se crean políticas para aislar esa competitividad dando preferencia a la posición de uno mismo frente a la de los demás países.

- Financiación solidaria: los costes de esta política deben ser financiados por todos los estados miembros a través del presupuesto general de la Unión Europea.

Vamos a ver el funcionamiento de la OCM de trigo, que es el ejemplo clásico: a principios de temporada el Consejo de Ministros de trigo y otras producciones fija un precio indicativo que es el que les gustaría que pudieran cobrar los agricultores comunitarios. Con relación al precio indicativo existe el precio de intervención, que es el precio mínimo garantizado, en este caso de trigo (precio de intervención = 90% del precio indicativo).

Ejemplo: precio intervención = 60

precio indicativo = 80

90% del precio indicativo = 72

Se va a comprar la cosecha a ese precio mínimo garantizado.

El precio umbral es un precio intermedio entre los otros dos y es el precio al que se permite entrar a los productos extranjeros. Existe para ello exacciones reguladoras, que es una especie de impuesto tal que al precio de una producción agrícola del tercer país se le suma la exacción reguladora, obteniendo así el precio umbral.

Las restituciones a la exportación (subvención de explotación) son el principal gasto del FEOGA. Consiste en que el precio comunitario va a ser siempre mayor que el precio mundial, por lo tanto los agricultores reciben unas subvenciones que pueden compensar la diferencia entre el precio comunitario y el mundial.

En los años ochenta se empezó a observar que era una política insostenible. Se ve que los excedentes de oferta son elevadísimos y resultan muy caros. Cada vez se destinan menos recursos a estructuras lo que hace que haya un mayor desequilibrio entre los dos componentes del fondo y ello a pesar de que aumentó mucho el FEOGA y que bajó el empleo. El nivel de renta por agricultor se mantuvo constante. Pero, además, se descubrieron problemas de distribución injusta en las distribuciones agrícolas, se financiaban las grandes explotaciones.

Nos encontramos con una paradoja porque una política de establecimiento de precios favorece a las grandes explotaciones que nada tenía que ver con la imagen de agricultor de los años cincuenta y que eran los verdaderos causantes de los mayores excesos de oferta.

En los años noventa se plantea un mínimo cambio en la filosofía de la PAC, pero antes a mediados de los años ochenta se empieza a hablar de cuotas en mayor medida que antiguamente, de tal manera que una vez alcanzado el límite de producción establecido se dejan de aplicar los mecanismos de precios y también se empieza a hablar de los estabilizadores, tasas de corresponsabilidad por las que los agricultores de los sectores excedentarios contribuyen a la financiación del gasto del FEOGA.

Desde principios de los años noventa la comisión europea intentó un cambio de filosofía de la PAC:

- Extensificación de los procesos productivos con vista a que una menor utilización de inputs químicos – biológicos contribuya por una parte a la protección del entorno y por otra a la disminución de los excedentes.
- Redistribución de las ayudas a favor de las explotaciones más frágiles, normalmente las más pequeñas.
- Mantener un número de agricultores en el campo valorándoles su actividad en relación a la conservación del medio ambiente y desarrollo rural.

La PAC es muy fácil de identificar ya que es de carácter supranacional y se apoya en las restituciones de la exportación. En la ronda de Uruguay (1986) se plantea el desmantelamiento de la PAC. Se planteó una reforma de la PAC, con unas condiciones duras en algunas producciones continentales (leche) y en otras más laxas (producción mediterránea).

Actualmente, nos encontramos en la etapa en la que aceptamos la reforma de la PAC, estableciéndose desde el final de la ronda de Uruguay, que terminó en Marrakech en 1994, un periodo de 9 años para la misma.

TEMA 8: EL SECTOR INDUSTRIAL.

8.1. Rasgos básicos de la estructura industrial española.

Aunque el sector industrial no es el sector que más pesa en la economía (sólo pesa el 30%) y en las sociedades avanzadas, su papel se encuentra limitado y, además, dichas limitaciones a su desarrollo tienden a convertirse en limitaciones de la economía en su conjunto. Podemos señalar tres causas:

- es un sector en el que potencialmente se pueden producir unos incrementos de productividad altos, lo que va a tener un impacto trascendental sobre la renta real o PIB per cápita.

$$\text{PIB per cápita} = \text{producción} / \text{población} = N / \text{población} \cdot \text{producción} / N$$

El primer término ($N/\text{población}$) sería la tasa de ocupación, mientras que el segundo término ($\text{producción}/N$) es la productividad aparente. Tanto un incremento de la tasa de ocupación como de la productividad aparente contribuye a un incremento del PIB per cápita. Sin embargo, empíricamente se ha demostrado que el componente que más importancia tiene es el segundo, es decir, el de la productividad aparente.

- sus relaciones con la agricultura y los servicios, tanto hacia delante como hacia atrás. El sector industrial actúa como oferente de medios de producción para el sector servicios y como demandante de la agricultura.
- la industria hasta el momento es el sector más abierto en el marco comercial, el más expuesto a la competencia exterior. De hecho, no se podría entender nuestra aproximación a la renta per cápita media de la Unión Europea en los cuarenta últimos años si no se hubiera producido paralelamente una reducción de las diferencias del desarrollo industrial.

Las actividades industriales tienen por objeto la transformación de los recursos naturales, a través de sucesivas fases, por medio de procedimientos físicos y químicos. Aunque tradicionalmente se incluía en ellas la producción de energía e, incluso, la construcción de edificios y de obra pública y civil, una demarcación más estricta excluye ambas actividades, por sus especiales características tecnológicas y de mercado. De este modo, el ámbito de la industria queda reducido a lo que suele denominarse manufacturas, aunque en un sentido amplio, ya que hay que incluir la extracción de minerales metálicos y no metálicos no destinados a la energía.

Las agrupaciones más habitualmente utilizadas son dos: una, desde una óptica de demanda, en función del dinamismo de los mercados; otra, desde una perspectiva de oferta, en función de los factores de que dependen

su eficacia productiva y su competitividad.

Teniendo en cuenta el dinamismo de los mercados, pueden distinguirse, entre actividades de demanda fuerte, media y débil. La inclusión de un tipo de actividad en uno de estos grupos se basa en la elasticidad-renta de su demanda o en algún cálculo aproximado de ella. La elasticidad-renta de la demanda será mayor en las industrias de reciente aparición (ordenadores, electrónica,...). En el otro extremo, los productos de demanda débil suelen ser productos maduros o consolidados (textil, calzado, cerámica, madera, siderurgia, construcción naval).

Va a haber en este caso una competencia vía precios, los países especializados en producción débil compite en mercados del sudeste asiático. Es importante tener ventajas competitivas que permitan el mismo ritmo de crecimiento que se da en mercados de demanda media o alta.

Es útil conocer los factores que condicionan la eficiencia productiva, y dado que no son los mismos en todas las actividades industriales, su distinción conduce al segundo criterio de demarcación, el que tiene como perspectiva la oferta. No obstante, como cabe considerar factores de distinta naturaleza y otorgarles diferente importancia, incluso para una misma actividad, son diversas las clasificaciones que pueden efectuarse a su vez siendo fieles a este segundo criterio. La más antigua es la que distingue entre bienes intensivos en trabajo e intensivos en capital. Sin embargo, en la actualidad se rechaza esto ya que se pretende conocer las realidades del mercado contemplando otros aspectos o elementos (economías de escala, utilización de nuevas tecnologías, capacidad de diferenciar el producto o de crear productos nuevos...).

Tratando de reflejar la pluralidad y diversidad de factores de oferta, una reciente división ofrecida por la OCDE distingue cinco grupos de actividades, según su intensidad en trabajo, en escala productiva, en diferenciación de producto, en recursos naturales y en ciencia. Por el contrario, otra clasificación, igualmente de la OCDE, destaca sobre los demás factores de competitividad el esfuerzo tecnológico destinado a obtener nuevos y diferentes productos, y procesos productivos más eficientes, distinguiendo para ello entre actividades de intensidad tecnológica alta, media y baja.

Optar entre las dos clasificaciones básicas hasta ahora mencionadas puede parecer un problema, ya que aquí interesa tanto la perspectiva de oferta como la de demanda. Un producto de demanda alta va a ir acompañada de un esfuerzo tecnológico alto. Por tanto, las empresas invierten sus esfuerzos tecnológicos donde esperan que haya demandas fuertes y también, en donde esperan que haya demandas dinámicas, ya que detrás de esta demanda hay un producto novedoso.

Se puede realizar una clasificación mixta entre actividades de demanda de contenido tecnológico alto (como maquinaria de oficina, ordenadores, maquinaria eléctrica y electrónica e instrumentos de precisión), medio (química, caucho y plástico, maquinaria mecánica y material de transporte) y bajo (confección, ropa, alimentos y productos metálicos). Con el fin de ofrecer una exposición más clara se simplificarán estas denominaciones nombrando a las primeras como avanzadas, a las segundas como intermedias y a las terceras como tradicionales. Vamos a medir el VAB a precio de mercado en estas actividades:

%VAB a precio de mercado 1966 1996

Avanzadas 3,8% 10,3%

Intermedias 25,9% 30,3%

Tradicionales 70,3% 59,4%

Es cierto que el VAB a precio de mercado, en %, de las actividades tradicionales disminuyó algo en la actividad industrial, pero sin embargo el núcleo suele ser este tipo de actividades tradicionales. Esto es un

problema porque nos sitúa en los mercados en una tesitura que nos obliga a competir con países con salarios más bajos.

La variación de la demanda ha sido mayor en las tradicionales, la productividad es mayor en las avanzadas, el peso de los recursos naturales es mayor en las tradicionales. Mientras que pesan más los bienes de capital en las intermedias y avanzadas. El grado de estandarización es más alto en las tradicionales. El esfuerzo tecnológico es mayor en las avanzadas e intermedias que en las tradicionales, lo mismo ocurre con la presencia de multinacionales.

8.2. La evolución de la industria española: crisis, recuperación y cambio industrial.

8.3. La industria española en el contexto europeo.

En este epígrafe se estudiará el crecimiento de la producción industrial española desde tres vertientes. La primera, respecto al conjunto de nuestra economía. La segunda, con relación a los países de su entorno europeo. Y la tercera respecto a la demanda interna. El total de la industria incluye manufacturas, construcción, industria y energía.

El largo período que transcurre entre 1960 y 1996 encierra, al menos, dos grandes etapas, bien diferenciadas, en cuanto a la contribución de la industria al crecimiento económico español. Una primera, integrada por el decenio de 1960 y la primera mitad del de 1970, en la que el peso de la industria se incrementa tanto en pesetas nominales (se gana casi un 7%) como en pesetas reales (32,7% en 1960 a 40% a principios de los 70). En esta etapa la industria es el motor del desarrollo económico español. La segunda etapa comienza a partir de 1975. En este año hay una caída tanto en pesetas reales como nominales. A pesar de la caída que se produce, su peso en términos reales en los años 70 es superior al que tenía en 1960. Para explicar el proceso expansivo de la primera etapa hablamos de dos factores:

- existe un marco económico favorable.
- se eliminan algunas ataduras o restricciones que caracterizaban la política autárquica (restricciones en las importaciones de maquinaria y productos intermedios, dificultades para exportar y diversas regulaciones sobre precios y establecimientos industriales).

En general, se va produciendo un cambio en la estructura y en las características de las empresas industriales que va a producir un incremento de la productividad. Para explicar esto hay que fijarse en el % del VAB y el % de N. En 1960 la industria absorbía un 32,7% y el empleo absorbía el 30,9; en 1996 el % de VAB era del 36,9% y absorbe un 29,2% del total de empleo de la economía, hay por tanto un aumento del rendimiento por trabajador que tiene que ver con la capitalización de instalaciones, con la cualificación de la mano de obra, con cambios en la especialización sectorial y sobre todo con mejoras en la calidad de los productos. El hecho de avanzar de actividades tradicionales a las avanzadas e intermedias explica la capitalización y con ello un incremento de la productividad.

Vamos a analizar el ciclo de crecimiento de las manufacturas con relación al resto de la economía. Si se contempla la evolución de las manufacturas, ésta sigue un perfil temporal cíclico muy parecido al del conjunto de la economía. El sector manufacturero ha mostrado una mayor acentuación de las oscilaciones cíclicas, avanzando con más rapidez en las fases expansivas, de manera que cuando la economía crece las manufacturas crecen mucho más y retrocediendo más en las depresivas, de manera que cuando la economía decrece las manufacturas decrecen más. Hay, por tanto, una influencia de la economía hacia las manufacturas y viceversa.

Hay momentos malos, especialmente a principios de los años 70 y principios de los años 90. En el primer caso viene explicado por un incremento en el precio del petróleo y en el segundo caso viene explicado por un

incremento de los precios de los servicios (factores de oferta) y por la eliminación de barreras al comercio (factor de la demanda).

Desde 1980 hay una evolución más moderada de las manufacturas. Las manufacturas frente a la agricultura y a los servicios están más expuestas a la competencia internacional y menos reguladas que el sector servicios. En 1966 se exportaba -5% de lo que se producía en las manufacturas, mientras que en 1996 se exportaba más del 30% de la producción manufacturera.

Nos interesa ver la relación importaciones / consumo aparente. Ha de señalarse que el consumo aparente es igual a la demanda interna, siendo la demanda interna igual a la producción más las importaciones menos las exportaciones. Hasta mediados de los 80 el peso de las importaciones tiene oscilaciones siendo a partir de 1985 cuando se produce un incremento espectacular de la relación importaciones /consumo aparente, coincidiendo, por tanto, con la ola expansiva gracias a la incorporación en la Unión Europea.

Una visión más completa del crecimiento industrial español se obtiene al compararlo con las economías de ocho países de la Unión Europea (Alemania, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Italia, Holanda, Dinamarca, Reino Unido) sumando todos ellos el 100%. En 1966 frente al 100% de estos países España representa un 5%, mientras que en 1996 se eleva al 9%. Del 80 al 85 hay una caída en el VAB de las manufacturas españolas con relación al total de las manufacturas de esos 8 países. Entre 1985 y 1996 se supera la producción de 1980. A pesar de nuestra integración en la Unión Europea el peso de las manufactureras aumenta, es decir, parece que no somos tan poco competitivos. Ha sido posible un crecimiento importante de las manufacturas españolas reflejo de una capacidad competitiva no tan despreciable. El peso de las exportaciones manufactureras en 1970 era del 2% y en 1996 era del 5,7%.

La industria española, en general, tiene dificultades para incrementar su tasa de crecimiento, evitar oscilaciones pronunciadas y para equilibrar el saldo de la balanza comercial. Para ello utilizaremos o nos basamos en la tasa de cobertura que es igual a exportaciones/importaciones. En 1990 la tasa de cobertura era igual al 63% y en 1996 era del 80,4%. La estructura interna de las manufacturas es la siguiente: en las intermedias la cobertura es del 92%, en las tradicionales la cobertura es del 88% y en las avanzadas la cobertura es menor del 50%.

• EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA CON RELACIÓN AL RESTO DE LA ECONOMÍA

El crecimiento de la productividad, aunque moderado, es superior al del conjunto de la economía y sobre todo desde 1985. De 1975 a 1985 la producción crece más moderadamente sobre todo en las actividades tradicionales (crisis de los años 70).

La menor productividad, que está ligada sobre todo a las actividades tradicionales, obedece a un menor esfuerzo inversor que supuso una caída del excedente empresarial (y por lo tanto una caída del esfuerzo inversor), llegándose en algunos casos al cierre de algunas medianas y pequeñas empresas. También, se produce una bajada de los precios relativos.

Las ineficiencias de otros ámbitos y de otros sectores no expuestos a la competencia han sido soportadas en mayor medida por el sector industrial. Si comparamos con los 8 países de la Unión Europea la productividad de las manufacturas españolas es menor a la de esos 8 países, pero son también inferiores los salarios, de tal manera que el coste laboral por unidad de producto es menor en España y por ello es posible obtener menores precios relativos de las manufacturas si nos comparamos con esos 8 países. La brecha la podemos compensar con ese menor nivel salarial. Pero este no es un razonamiento muy acertado porque nos estamos comparando con países donde las actividades tradicionales son muy pequeñas. Nos tendríamos que comparar donde las actividades tradicionales también son altas y los salarios bajos. Esto permite argumentar porque no es suficiente con mantener los bajos salarios en España para que la producción industrial crezca a un ritmo

elevado. Cabría esperar un aumento de la productividad hacia actividades más avanzadas, es decir, sería importante un esfuerzo económico al menos para diferenciar productos.

8.4. La política industrial en España: reconversión y reindustrialización.

El rápido crecimiento de la producción industrial española durante el decenio de 1960 y en la primera mitad del siguiente se apoyó en una política activa, esto es, de fomento directo del desarrollo de las diferentes ramas, sobre todo de aquellas que se consideraron entonces prioritarias, las tradicionales más intensivas en trabajo (mano de obra) y las de transformados metálicos, en sus diferentes fases, desde la siderurgia hasta la maquinaria mecánica (empresa pública + ayuda pública).

Conforme la industria fue creciendo y abriéndose al exterior, ya desde comienzos del decenio de 1970, el intervencionismo estatal se redujo, perdiendo vigencia la planificación y acentuándose la importancia de algunas de las medidas horizontales, como el fomento a la exportación y el desarrollo industrial de regiones atrasadas.

A partir de 1975, la aparición de profundos déficit públicos continuados aconsejan reducir la intervención estatal dirigida a la industria, quedando ésta centrada o limitada a los sectores más afectados por la crisis en los cuales había una gran influencia de la empresa pública (siderurgia, construcción naval y minería). Durante la primera mitad de los años ochenta, y a través de la denominada política de reconversión industrial, se acometió la reestructuración técnica de las grandes empresas de los sectores mencionados, así como el ajuste de sus plantillas de trabajadores, reduciendo sensiblemente los excedentes. Los resultados no fueron muy satisfactorios, y la política de reconversión industrial se extendió, de hecho, a los primeros años noventa.

En 1980 (inicio de la reconversión industrial) se comienza a aplicar una política marcadamente liberal, hay un fomento de la competencia (intento de control de los salarios) y se pretende la atracción de la inversión extranjera.

Los autores son críticos con la política de esta época, establecen que hubiera sido necesario informar y orientar al empresariado, en particular al pequeño y mediano, acerca de los retos que el mercado único iba a suponer, y de ayudarle a poner en marcha las estrategias necesarias para incrementar la eficiencia de sus empresas. Sin embargo, lo que prevaleció fue una marcada orientación liberal de la política industrial, olvidándose del fomento de la competencia en el sector servicios y el desarrollo tecnológico propio. Desde su punto de vista hubiera sido muy importante actuar sobre el desarrollo de la tecnología tanto pública como privada.

Las dificultades con que se ha encontrado la industria en la etapa recesiva posterior a 1990 han conducido, no obstante, a un replanteamiento de la actuación pública. Se han establecido programas de ayudas a las pequeñas y medianas empresas, tratando de coordinar las actuaciones de los gobiernos regionales y centrales. Todavía queda pendiente, no obstante, un mayor impulso a la investigación tecnológica y quizás en este aspecto se debería coordinar debidamente la Universidad y las empresas.

8.5. El sector energético.

Uno de los rasgos más característicos del sector energético es el de la gran heterogeneidad de sus distintos subsectores. En este sentido, se impone una precisión inicial de carácter técnico al hablar de la energía: ésta puede proceder de fuentes primarias (básicamente, carbón, gas natural, petróleo (hidrocarburos), hidráulica y nuclear) y de fuentes secundarias, como la electricidad.

Con el crecimiento económico unas fuentes de energía fueron sustituyendo a otras, de modo que a finales del siglo XVIII con la máquina de vapor empezó a haber un importante uso del carbón mineral. A finales del siglo XIX hay dos cambios: electricidad y motor de combustión interna, que implica la aparición del automóvil y

que esta ligado, por tanto, al petróleo.

En los años 60 tiene una gran importancia el gas natural y la energía nuclear. Desde los años 60 cabe destacar las pautas de consumo, ahorro y diversificación. Nuestras dotaciones de carbón son medias, hay tres pozos petrolíferos (Castellón, Burgos y Tarragona) y quizás ventajas en lo que se refiere al aprovechamiento de la energía hidráulica. La capacidad de autoabastecimiento ha sido y es muy baja. El balance energético es un documento donde aparecen, por fuentes energéticas, las cifras de producción y de consumo, y, por saldo entre ellas, las de autoabastecimiento (o de su inversa, la dependencia energética), es decir, trata de contraponer lo que se produce en los países y cuanto se consume de energía (se mide en toneladas equivalentes de petróleo).

El abastecimiento respecto al carbón no alcanza el 55%, produciendo 9793 (miles toneladas) y consumiendo 17711, por tanto, la dependencia supera el 98%.

La situación actual puede representarse a través del balance energético, de donde se deduce, que el grado de autoabastecimiento español, por la carencia de hidrocarburos propios, puede cifrarse en cerca de un 30 por 100 de las necesidades de energía primaria, porcentaje superior en diez puntos al de comienzos de los setenta, pero muy inferior al que presenta actualmente la Unión Europea (50 por 100). El hecho de tener que obtener recursos energéticos en el exterior implica costes añadidos y va a imponer la reducción en la competitividad internacional de los transportes.

Entre 1960 y 1993 se produce un incremento del consumo energético español que es el cociente entre Consumo / PIB (cuanto más pesa el consumo de energía sobre el PIB) y es importante señalar que desde los años 60 aumentó mucho el requerimiento de energía en España. A medida que aumentaba la producción cada vez se exigían crecimientos más que proporcionales en el consumo de energía.

Si algo caracteriza al sector energético español desde la óptica de su composición sectorial es, en primer término, la dependencia del petróleo. En 1973 el petróleo abastecía casi tres cuartas partes de las necesidades globales de energía primaria. El carbón cubría una proporción algo menor del consumo español, por debajo del 20 por 100 y el gas natural suponía un 2 por 100.

Sin contar los planes que no pasaron del estado de proyecto, ni las revisiones periódicas de otros que si fueron aprobados, deben considerarse, entre éstos, los de 1975–1985 (PEN 75), 1978–1987 (PEN 79), 1983–1992 (PEN 83) y 1991–2000 (PEN 91).

El primer plan energético nacional (PEN) era de 1974 y se desarrolló a raíz del primer choque petrolífero. La mayoría de los países afectados repercutieron los nuevos precios internacionales en el interior para así disminuir su consumo tratando de que éste se adaptase a la realidad. La política adoptada por España era mantenerlos artificialmente bajos (reduciendo los impuestos sobre productos petrolíferos). El plan nacional energético de 1974 por tanto no se aplicó. La política realmente aplicada frente al PEN implicó la instalación de industrias altamente consumidoras de energía. Un efecto negativo de la política que se aplicó en realidad fue estimular un incremento extensivo de la infraestructura energética porque se había sobrestimado el consumo de energía a medio y a largo plazo. Se diseñó todo un plan nuclear grandilocuente que se apoyaba en que la demanda de energía eléctrica iba a aumentar mucho más de lo que aumentó.

En 1979, España era el único país europeo desarrollado que incrementaba el consumo de energía con relación al PIB. El segundo Plan Nacional de Energía (1979) fue más realista en sus proyecciones de demanda, si bien, por el lado de la oferta, la política de reducción de la dependencia condujo a un exceso de equipamiento eléctrico, bajo el estímulo de un ambicioso plan de inversiones en centrales de carbón. Con este segundo PEN se trasladó los aumentos del precio del petróleo a precios interiores produciendo una caída del consumo energético.

En el tercer Plan Nacional Energético de 1983 y que se aprobó en 1984, de nuevo se prevé una demanda de

energía esperada en España y, además, se revisa la prioridad que se había otorgado previamente a la energía nuclear. En el marco de este PEN se llevan a cabo cambios a nivel de subsectores energéticos. Ejemplo: mínimo de racionalización del sector eléctrico, un aumento de las tarifas eléctricas porque muchas centrales eléctricas se habían endeudado para introducirse en la construcción de centrales nucleares y, debido a la depreciación de la peseta a principios de los años 80 las empresas quiebran. Para ello suben las tarifas eléctricas. Luego, la actuación de las eléctricas mejora y a principios de los años 90 hay una gran cantidad de fusiones.

Cuando en los años 70 muchos países intentan sustituir carbón por petróleo, algunos acuden a mercados internacionales donde buscaban carbón más barato, pero en cambio en España se obligaba a consumir carbón nacional que era más caro que el de los mercados internacionales, entonces se otorgaban unas tarifas para disminuir el sobrecoste y ello provoca una reducción de la capacidad competitiva de las empresas eléctricas españolas. Es un subsector muy concentrado (integración vertical y horizontal). El 80% del subsector está en manos de cuatro grandes empresas.

En 1994 se aprobó una Ley sobre el sector eléctrico que fue la Ley de Ordenación del Sistema Eléctrico Nacional (LOSEN). La LOSEN establecía algunas novedades, orientadas, sobre todo, al fomento de la competencia dentro del sector. En 1996 se firma un *protocolo* por el gobierno y las empresas eléctricas, base de una nueva regulación legal del sector, que indica unas líneas de acción más decididamente liberalizadoras, centradas, sobre todo, en tres puntos: la libertad de instalación para los nuevos grupos de generación eléctrica, el acceso de terceros a las redes de transporte y distribución, y la libertad de elección del suministrador por parte de los consumidores. En 1997 se aprueba una nueva Ley del sector eléctrico español. En esta ley, en el lado de la demanda se habla de consumidores cualificados, distribuidores y comercializadores. Como se preveía en el protocolo del 96 se prevé un incremento de los costes de transacción a la competencia en un periodo transitorio de 10 años.

El PEN del 91 (hasta el 2000) da continuidad a las medidas de ahorro energético y se empiezan a prever las reformas necesarias de los distintos sectores energéticos para aproximarnos al sector energético de la Unión Europea:

- aumento de la eficiencia
- diversificación de las fuentes de energía (incremento de las energías renovadoras)
- mitigar los efectos medioambientales

TEMA 9: EL SECTOR SERVICIOS.

9.1. Rasgos básicos del sector. La evolución de los servicios.

El sector terciario es el sector que tiene más peso en la economía y abarca un gran número de actividades, muy distintas, en la economía: hostelería, sanidad, transportes, telecomunicaciones, servicios financieros.

Los servicios se han clasificado de diversas formas siguiendo criterios que permiten agruparlos según su contribución o sus relaciones con la actividad económica. Cabe destacar, en primer lugar, la clasificación en servicios destinados a la venta o de mercado y servicios no destinados a la venta (servicios públicos por los que no se pagan en el momento de la transacción o se paga un coste inferior), cuya diferencia reside en que las transacciones se realicen con criterios mercantiles o se suministren por el sector público gratuitamente para el consumidor o a precios no relacionados con sus costes de producción. En segundo lugar, se pueden distinguir entre servicios estancados y progresivos, según el ritmo de avance de la productividad, es decir, teniendo en cuenta la capacidad para incorporar mejoras tecnológicas. Los servicios estancados son aquellos que tienen dificultades para incrementar su productividad de mercado, por lo que no pueden reducir sus necesidades de

mano de obra por unidad de trabajo sin que repercuta en la cantidad producida o en su calidad. Los servicios progresivos son aquellos que cumplen condiciones tecnológicas tales que puedan utilizar nuevas tecnologías y por tanto conseguir una mayor productividad.

En los servicios financieros, la educación y la sanidad su valor se estima en función de los inputs utilizados. Ello provoca problemas de medición de la productividad (la medición de la calidad es subjetiva). Los datos oficiales muestran que no computan como servicios los servicios no externalizados que se realizan dentro de la empresa.

A continuación se va a ver la tendencia en el ámbito nacional e internacional del sector servicios con relación a la producción y el empleo. En países desarrollados se puede comprobar una triple tendencia. En términos nominales, es decir, en pesetas corrientes la importancia del sector en la producción nacional tiende a aumentar con el crecimiento económico y con el nivel de renta per cápita. En términos reales, la participación del sector servicios viene permaneciendo más o menos constante. Su participación en el empleo crece al crecer la renta per cápita. España es uno de los países donde el sector servicios es el más generador de empleos, sin embargo, en términos de comercio el sector servicios tiene muy poco peso (exportaciones 12% de los servicios previstos y las importaciones el 5%) porque ya tradicionalmente estuvo más protegido el comercio de bienes y servicios. El hecho es que frente a la agricultura y la industria no es necesario aumentar la eficiencia con relación a los competidores internacionales e incluso muchos servicios han estado muy protegidos a nivel nacional.

A estas tendencias observadas en la participación de los servicios consistentes en una extraordinaria expansión del empleo y de la producción en términos nominales y en el mantenimiento aproximadamente constante de la producción real, se ha tratado de encontrar respuestas mediante los factores relacionados con la evolución de la demanda y de la oferta de la economía, como se detalla a continuación.

Desde el lado de la demanda, se ha supuesto la existencia de una elasticidad-renta de los servicios superior a la de los bienes, de forma que en el curso del crecimiento económico habría una tendencia natural al aumento de la importancia relativa de los servicios en la producción y el empleo. Esta presunción sobre el valor de las elasticidades sectoriales se basaba en la idea de que los bienes satisfacen necesidades básicas de los consumidores, mientras que los servicios atienden, en mayor medida, ciertas necesidades superiores, por lo que, con el aumento del nivel de vida, se debe producir un desplazamiento de la producción y del empleo hacia los servicios para adaptarse a los cambios en la demanda. Esta interpretación es incorrecta como lo prueba el que las estimaciones más rigurosas que se poseen para un conjunto de países muy diversos no muestran una elasticidad de la demanda con respecto a la renta mayor para los servicios que para los bienes.

Los cambios en el tiempo del gasto en bienes y servicios dependen no sólo de la elasticidad, sino también del progreso técnico y de los precios relativos. Estos tres factores están muy interrelacionados y condicionan la forma concreta en la que los consumidores satisfacen sus necesidades. Existen necesidades humanas que, definidas de un modo amplio, son elásticas respecto a la renta, pero la forma concreta de satisfacerlas dependerá del progreso técnico y de los precios relativos. Así, por ejemplo, es muy probable que el ocio presente una elevada elasticidad-renta; sin embargo, la satisfacción de esta necesidad se podrá hacer tanto con bienes como con servicios, dependiendo del precio relativo de ambos, lo cual, a su vez, está decisivamente condicionado por el diferente ritmo sectorial de progreso técnico. Como el progreso técnico se ha materializado, al menos hasta ahora, más en la producción de los bienes que de los servicios, los precios relativos han evolucionado encareciendo los servicios.

Desde el lado de la oferta, esta tendencia se debe a distintas productividades de los distintos sectores y distintas productividades en los distintos subsectores. Las diferencias sectoriales en las tasas de crecimiento de la productividad permiten comprender la evolución de las actividades terciarias. En el periodo 1965-1996 las tasas anuales medias de crecimiento de la productividad fueron: 5,7 por 100 en la agricultura, 4,4 en la industria y 1,1 en los servicios. Este menor crecimiento de la productividad, debido al menor avance técnico,

supone que, ante un aumento aproximadamente igual de la producción de bienes y servicios, se requiera una expansión más rápida del empleo en los servicios. Si, además, el crecimiento de los costes laborales es similar en todas las actividades productivas, y se ha de pagar lo mismo por los restantes factores de producción, el precio de los servicios debe aumentar proporcionalmente más que el de los bienes, lo que explica su importancia creciente en la producción nacional valorada a precios corrientes. Es decir, conforme un país experimenta un crecimiento económico sostenido y aumenta su nivel de renta, se produce un encarecimiento de los servicios con relación a las demás actividades económicas. La evolución de los precios sectoriales así lo confirma.

9.2. Los servicios destinados a la venta o de mercado: transporte y comunicaciones, comercio interior y turismo.

9.3. Los servicios no destinados a la venta: educación y sanidad.

Las tendencias señaladas son el producto de evoluciones no siempre coincidentes de un conjunto de actividades muy heterogéneo y de importancia dispar, en respuesta a las peculiaridades de la demanda española y a las ventajas comparativas existentes en la producción.

Aunque no se dispone, para un amplio período de tiempo, de una clasificación de los servicios desagregada de acuerdo con la tasa de crecimiento de la productividad, sí podemos agruparlos según que estén destinados a la venta o sean producciones que se suministran al margen del mercado. En el período 1964–1992, los servicios no destinados a la venta han duplicado, en términos nominales su participación en la producción nacional, creciendo a un ritmo muy superior al resto de los servicios. Se pasa casi del 7% en 1964 al 15% en 1992. La mayor parte de esta expansión se debe a su encarecimiento, aunque una parte significativa se debe a un crecimiento de su volumen, ya que en términos reales han aumentado su participación en la producción, mientras que los servicios de mercado la han reducido.

La expansión de los servicios no destinados a la venta se explica por los cambios que se han producido en el sector público español, asociados, en parte, a la reorganización de las Administraciones Públicas hacia unas estructuras más descentralizadas y, en parte, debido a la creciente asunción por el sector público de tareas educativas, sanitarias y asistenciales. En la medida en que se trata de servicios estancados, su mayor expansión relativa ha limitado el avance de la productividad del sector.

Los servicios de mercado han aumentado en términos nominales (12%) su participación en la producción pero la han reducido un poco en términos reales (en 1964 los servicios de mercado pesan un 45% en términos reales y en 1992 un 43%). El subsector que genera un mayor volumen de producción es el de distribución comercial, que muestra una suave tendencia al alza en su participación nominal y un moderado descenso en precios constantes, indicando con ello un encarecimiento de la distribución en España. El grupo de otros servicios, que incluye servicios a empresas, sanidad y educación privada, servicios inmobiliarios..., han aumentado su significación en términos nominales y la han reducido en valores reales, mostrando así su notable encarecimiento. La hostelería ha registrado una notable expansión, reflejando la gran importancia que el turismo tiene en España, pues se ha convertido en una de las primeras potencias turísticas mundiales. El sector transporte y comunicaciones ha aumentado sustancialmente su participación en la producción real, mientras que en términos nominales apenas ha crecido su importancia relativa, debido a que son actividades susceptibles de notables avances técnicos que permiten un abaratamiento de dichos servicios.

La comparación con los países de la Unión Europea muestra que, tradicionalmente, la importancia relativa de los servicios en España era inferior, destacando la distancia a la que se encontraban los servicios no destinados a la venta. Desde los años setenta, sin embargo, la participación en la producción nacional de los servicios no destinados a la venta ha crecido a una tasa extraordinariamente elevada y en los años noventa su importancia relativa es similar, e incluso superior, a la de los países europeos, a excepción de los países nórdicos y Francia. En cambio, los servicios destinados a la venta o de mercado han registrado una expansión moderada

en su participación en la producción nacional, con una aportación a la economía española sustancialmente inferior a lo que es habitual en los países europeos, con excepción de los países nórdicos.

Para profundizar en el análisis de las diferentes actividades de servicios se van a utilizar algunos índices de especialización de la producción y del comercio de los servicios de mercado, con relación a los países europeos. La comparación de la estructura de la producción española con la comunitaria revela una gran especialización en la actividad turística, destacando sobre otros países que también son potencias turísticas, como Francia e Italia

En cuanto a los servicios destinados a la venta (o de mercado) tuvieron crecimientos inferiores a la media el comercio, otros servicios (educación y sanidad privada,...) y las comunicaciones. Mientras que tuvieron incrementos superiores a la media europea la hostelería, el transporte y los servicios financieros. Los incrementos de productividad en España son superiores a los de Francia, e Italia pero inferiores a los de Alemania.

El encarecimiento de los servicios no se puede explicar a través del distinto crecimiento de la productividad. Generalmente, los servicios se mantienen al margen de la competencia internacional y los servicios suelen estar muy regulados por lo que, a veces, se generan condiciones de poder de mercado. Si algunos servicios por naturaleza tienen dificultad para incrementar la productividad, hay otros servicios que potencialmente sí podrían pero que no tienen incentivos a la innovación y a la disminución de precios al no existir competencia nacional e internacional. De esta forma, en España, en muchos casos, algunos servicios no sólo han trasladado los incrementos de costes a los precios sino que también han conseguido mejorar la remuneración y, en particular, por la partición de beneficios por lo que no han existido incentivos para mejorar la eficiencia productiva.

Hay un proceso de desregulación de los servicios, que se inicia en EEUU a mediados de los años 70 y en los años 90 se da en otros países europeos como en España. Ejemplo: transporte aéreo, desregulación en la distribución de medicamentos en farmacias, en telefonía.

9.4. La interrelación industria – servicios.

La importancia del sector servicios con relación al resto de otras actividades económicas se debe a tres aspectos, que son los siguientes:

- Los servicios y, en particular, algunos de ellos son esenciales para la integración de la actividad económica (Ejemplo: transporte, las telecomunicaciones y los servicios financieros).
- Algunos servicios condicionan la productividad de algunas actividades económicas (Ejemplo: educación y sanidad).
- Los servicios y la industria manufacturera están íntimamente interrelacionadas en tres sentidos:
- Externalización de servicios: en términos reales se hace lo mismo pero con distintos empleados.
- Incidencia de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones en algunos servicios (Ejemplo: servicios financieros, turismo y servicio a las empresas).
- Muchos productos industriales (sobre todo los destinados a consumo familiar como alimentos, vestido, vivienda...) requieren la incorporación de servicios como publicidad, diseño, comercialización, distribución y atención post-venta que son esenciales para mantener e incrementar la cuota de mercado de las empresas fabricantes.

• EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE LOS SERVICIOS CON RELACIÓN A LA EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS INDUSTRIALES

Vamos a analizar la evolución de los precios de los servicios y de los industriales. La tendencia de que los precios servicios crezcan por encima de los industriales ha sido marcadamente acusada desde 1987.

1965 – 1993

Tasas anuales de variación de Incrementos de precios

crecimiento de la productividad

Agricultura 5,9 x 7

Industria 4,4 x 11

Servicios 1,3 x 27

Raymond comprobó como la mayor apertura exterior de la industria obliga a que sus precios se asemejen más a los internacionales, no sólo en mercados internacionales sino también en el nacional, dado que la industria, a diferencia del sector servicios, no puede trasladar los costes a los precios. En los estudios de Raymond se destaca:

- El ratio de costes laborales unitarios / producción (unidades de output):

Servicios: permanece más o menos constante o tiende a caer, lo que va provocar un incremento del precio, muy parecido o incluso en mayor cuantía (el sector servicios tiene capacidad para transmitir incrementos de costes a incrementos de precios).

Bienes: es bastante oscilante, en el caso de la industria tiene tendencia a aumentar, lo que va a provocar un incremento de los costes, mientras que los precios apenas aumentan. Esto va a provocar un aumento del ratio. Es un reflejo de las dificultades del sector industrial para trasladar a precios los aumentos de costes.

- Elasticidad-precio respecto a los costes: los servicios tienen una elasticidad próxima a 1 y los bienes industriales tienen una elasticidad inferior a 0,5 (los precios nunca aumentan en la misma medida que los costes).
- Elasticidad de precios nacionales ante variaciones en los precios internacionales:

–En el caso de bienes industriales si disminuye el precio indica que la elasticidad es 0,5.

–En el caso de los servicios si disminuye el precio indica que la elasticidad es casi nula, estamos aislándonos en este sentido de la competitividad internacional debido al bajo peso del comercio.

A medida que aumenta el grado de apertura de la economía española los precios de los bienes dependen más de los precios externos y cada vez en menor medida de los costes internos.

TEMA 10: LAS RELACIONES EXTERIORES DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

10.1. El sector exterior de la economía española.

10.2. La balanza de pagos: estructura y evolución.

A partir del año 1959, se da un cambio importante lo que permite a España sumarse a la ola expansiva europea, lo que va a llevar a importantes cambios estructurales y de crecimiento económico que se apoyan, dichos cambios, en los intercambios económicos con el exterior.

Las economías modernas son muy abiertas y los ciudadanos y las empresas de los diferentes países realizan una gran diversidad de operaciones con residentes en otros países. La contabilización de estas operaciones

tiene interés para conocer, entre otras cosas, la capacidad competitiva de los diferentes países, la financiación externa recibida (u otorgada), o los movimientos de divisas.

La balanza de pagos es un documento contable que ofrece un registro sistemático de las transacciones, tanto reales (bienes, servicios) como financieras (títulos financieros) de una economía con el resto del mundo. Aunque, a grandes trazos, tiene una estructura parecida a la cuenta del resto del mundo de las cuentas nacionales es un documento diferente y la metodología utilizada en su elaboración es del Fondo Monetario Internacional. En la balanza de pagos la suma de los ingresos es igual a la de los pagos, esto es, siempre se produce un equilibrio contable.

Una de las posibles interpretaciones de la balanza por cuenta corriente es la que refleja la diferencia entre el ahorro nacional bruto y la formación bruta de capital (SNB – FBK). Si existe un déficit por cuenta corriente refleja que el ahorro nacional bruto es inferior a la FBK, por lo que hay una necesidad de financiación. Necesariamente en este país se va a tener que producir una entrada de capitales del exterior y una salida de reservas. Si existe un superávit por cuenta corriente refleja que el ahorro nacional bruto es superior a la FBK, por lo que hay una capacidad de financiación. Necesariamente en este país se va a tener que producir una salida de capitales al exterior y una entrada de reservas.

Las operaciones, por sus características se agrupan en diferentes sub-balanzas. La balanza corriente y la balanza de capital son las dos grandes divisiones de la balanza de pagos. Cada una de las cuales integra, a su vez, subdivisiones o sub-balanzas más concretas. Así, la compraventa de bienes (exportaciones e importaciones) se registra en la balanza comercial, llamada también balanza de mercancías o de bienes. Los ingresos y pagos por servicios se anotan en la balanza de servicios. La balanza de transferencias registra las transacciones sin contrapartida (excepto las de capital, en la nueva normativa), como son los diferentes tipos de donaciones de carácter privado o público, como las remesas que los emigrantes donan a sus familiares o las subvenciones corrientes de la Unión Europea a los países miembros, y viceversa.

Las tres sub-balanzas anteriores constituyen la balanza corriente, una importante sub-balanza que registra los distintos ingresos y pagos por operaciones relacionadas con la creación de renta en el año al que se refiere la balanza.

Las balanzas de pagos tradicionales incluyen una balanza denominada balanza básica que abarca la balanza corriente y una parte de la balanza de capital, la sub-balanza de capital a largo plazo, excluyendo, por tanto, el capital a corto plazo y la variación de reservas.

• LA ECONOMÍA ESPAÑOLA COMO EJEMPLO

En el cuadro 1 se presenta diferentes saldos de sub-balanzas para la economía española, durante más de tres décadas, como ejemplo de cómo se van financiando los déficit comerciales con el resto de elementos de la balanza de pagos. Se observa el crónico déficit de la balanza comercial (todos los años con la excepción del peculiar año de 1960 en el cual hubo un pequeño superávit, pero el comercio era bajo condiciones muy restringidas ya que las importaciones estaban casi prohibidas, por lo que este superávit habría que ponerlo entre interrogantes). También, en un gran número de años, la balanza corriente registraba saldo negativo, mientras que, en otras ocasiones, la balanza positiva de servicios permitía equilibrar los déficit comerciales. Ante estos déficit de balanza corriente, la entrada de capitales a largo plazo era el mecanismo de compensación que, en algunos años, como en la segunda mitad de la década de los ochenta, superaron las necesidades estrictas de financiación de la balanza corriente y suponían una acumulación de divisas en España. Si nos limitamos a la balanza por cuenta corriente española se puede afirmar que los dos mecanismos compensadores básicos del déficit comercial son los ingresos por turismo y las remesas recibidas de los inmigrantes.

En los últimos años de nuevo hay rasgos de que hay déficit pero, eso sí, en menor cuantía, y algunos déficit se

transforma en superávit en la balanza básica. Las entradas de capital jugarán un papel muy importante en nuestra economía. Esto quiere decir que las entradas de capitales a L/P llegaron a superar en los años 80 las necesidades estrictas de financiación de las operaciones corrientes, produciéndose así una gran cantidad de reservas de divisas.

Desde 1991, el Banco de España tiene el encargo de elaborar la balanza de pagos de España, ajustándose a las nuevas orientaciones contenidas en el 5º Manual de Balanza de Pagos, del Fondo Monetario Internacional. Algunos de los cambios introducidos se exponen a continuación:

En la antigua cuenta corriente, la principal novedad es que se crea una nueva balanza, la de rentas, donde se recogen los ingresos y pagos relacionados con rentas del trabajo y del capital (intereses, dividendos) correspondientes a residentes que prestan servicios en el extranjero y, viceversa. Estas partidas, servicios profesionales, dividendos e intereses de préstamos, se recogían antes en la balanza de servicios. En la sub-balanza de servicios se incluye partidas como los gastos efectuados por turistas, los servicios de fletes y seguros y los servicios financieros.

Con relación a los capitales, a partir de ahora, se va a dejar de distinguir entre capitales a C/P y L/P. La antigua cuenta de capital se desdobra en dos: la primera, llamada cuenta de capital, recoge las transferencias de capital y los movimientos entre residentes y no residentes de activos no producidos, no financieros (por ejemplo, la compra o venta de patentes, compra de terrenos, activos intangibles); la segunda, llamada cuenta financiera, registra diversas novedades, algunas de las cuales se comentan: hay que empezar señalando que los movimientos han pasado a organizarse en dos columnas, que llevan el encabezamiento de variación de pasivos y de variación de activos, anotándose con signo positivo los aumentos y con signo negativo las disminuciones de ambas columnas. La cuenta financiera está formada por: inversión directa en el extranjero, inversión en cartera, otra inversión en capital (depósitos) y reservas.

En ingresos se van a recoger todo lo que afecta a la variación de los pasivos sea aumento o disminución. Mientras que bajo pagos se van a recoger la variación (aumento o disminución) de los activos.

En el cuadro 2 se registra la balanza de pagos de España en 1993. En la misma hay un saldo corriente negativo por valor 509,9 (datos en miles de millones de pesetas). En la balanza de capitales debe darse, por ello, una situación compensatoria, esto es, aumentarán los pasivos financieros de la economía española o se reducirán los activos financieros (o ambas cosas). De otra forma, si la balanza corriente presenta déficit, España tiene que entregar activos financieros al resto del mundo, bien porque los emite (deuda) o porque se habían acumulado previamente; en el país se produce una salida neta de activos financieros.

Dejando de momento los movimientos en las reservas, los distintos tipos de pasivos y de activos (inversiones de extranjeros en España, de residentes en el extranjero y otros capitales) dan una diferencia de 82,7 ($VPF - VAF = -1.230 + 8.120,2 - 6.807,5 = 82,7$), que es el incremento de pasivos o del endeudamiento, que no es suficiente para saldar el déficit corriente negativo (de 509,9). Por ello, se deberá producir además una reducción de la tenencia de activos de reserva, por lo que la partida variación de reservas, que es un activo español, figurará con signo negativo por la cuantía necesaria en variación de activos financieros.

Sin embargo, la cantidad que aparece en reservas es algo superior (-566) a lo necesario para saldar el déficit corriente tras considerar el incremento de pasivos financieros. Tal diferencia corresponde a movimientos de operaciones no computadas por los órganos estadísticos, por lo que la diferencia figurará en errores y omisiones (-138,8), que es la cuantía en que la diferencia entre la VPF y la VAF (incluyendo los movimientos de las reservas) supera al déficit por cuenta corriente ($VPF - VAF = -1.230 + 8.120,2 - 6.807,5 + 566 = 648,7$), cantidad que supera al déficit corriente de 509,9 en 138,8 (esto es, $509,9 - 648,7$) y que es la partida de errores y omisiones (138,8).

En resumen, hay un saldo corriente de -509,9. La variación de pasivos menos la de activos financieros

(incluyendo en éstos las reservas) da 648,7. La diferencia entre estas dos cantidades es de 138,8, que serán los errores y omisiones o partida que pretende corregir las deficiencias en los datos estadísticos que impiden que se produzca la necesaria igualdad entre el saldo de la balanza corriente y el de la de capital.

10.3. La inversión extranjera.

Se puede distinguir entre tres grandes tipos de inversión en el resto del mundo, centrándonos en nuestro caso en el segundo de ellos que es la inversión directa en el extranjero:

- Inversión en inmuebles.
- Inversión directa en el extranjero (IDE): la aportación de capital supera el 10% del valor de acciones y se supone que esa aportación se orienta al control de la empresa y que va a permitir al capital extranjero implicarse en su gestión de forma continuada.
- Inversión en cartera.

La internacionalización de los mercados y de las actividades productivas es consecuente al desarrollo del capitalismo: proceso que multiplica y da cada vez más densidad a las relaciones económicas internacionales, afectando al comercio, a las inversiones y a las actividades tecnológicas.

Dicho análisis debe enmarcarse en el contexto de las tres grandes etapas por las que, históricamente, ha atravesado la inversión internacional. En la primera, que se inició a mediados del siglo XIX y extendió hasta la Segunda Guerra Mundial, la internacionalización fue fruto de la expansión de las economías que, de forma adelantada, habían completado la revolución industrial. En este periodo, la inversión directa extranjera se concentró en las actividades relacionadas con la explotación de recursos naturales (agricultura y minería), de construcción y explotación de infraestructuras (transporte ferroviario, primero, y telefonía, más adelante) y de prestación de servicios públicos urbanos (abastecimiento de agua, gas y electricidad).

La segunda etapa comprende los años cincuenta y sesenta del siglo XX, un período en el que se ampliaron los intercambios comerciales, la transferencia internacional de tecnología y las inversiones directas en el exterior. Estas adoptaron un carácter predominantemente industrial, de modo que las actividades manufactureras de mayor contenido tecnológico se convirtieron en el escenario preferente de la expansión de las empresas multinacionales. Y, a su vez, se tornaron en el eje vertebrador de la internacionalización debido a la relevante participación de esas empresas en los intercambios comerciales.

La crisis de mediados del decenio de 1970 supuso una profunda remodelación de todos esos elementos, dando lugar a cambios cuantitativos y cualitativos que delimitaron una nueva etapa, la tercera, en el proceso de internacionalización de las inversiones. Por lo pronto, en un marco de creciente apertura exterior de las economías y de liberalización progresiva de los movimientos internacionales de capital, las inversiones directas registraron una notable expansión, en especial durante la década de 1980, orientándose, en mayor medida aún que en el pasado, hacia los países más industrializados, con la marginación de las naciones en desarrollo (entre éstas, a su vez, sólo unas pocas, principalmente las localizadas en el área asiática). Hay que advertir, no obstante, que en los primeros años noventa los países en desarrollo han incrementado su participación en las corrientes mundiales de inversión, lo que podría sugerir tal vez el nacimiento de una nueva etapa en el proceso de internacionalización del capital.

Desde una perspectiva cualitativa, otro cambio reseñable es el que se refiere al incremento de la inversión directa destinada a las actividades de servicios. En la explicación de este fenómeno es preciso considerar tanto las modificaciones experimentadas en la estructura productiva como los procesos de desregulación. En efecto, por lo que a las primeras se refiere, cabe reseñar la incidencia de la difusión de las tecnologías de la información sobre la configuración de los sistemas de producción y, en general, sobre la organización de la sociedad, que implicaron una demanda creciente de servicios, abriéndose así nuevas oportunidades para la inversión internacional. Estas, por otra parte, se han multiplicado como consecuencia de las políticas de

liberalización del sector, centradas, de forma especial, en los servicios comerciales y financieros, las telecomunicaciones o el transporte.

• EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA

En España, la industrialización ha estado estrechamente vinculada a la recepción de inversiones extranjeras. El modelo que acabamos de ver con anterioridad también se cumple para España.

Desde finales del siglo XIX hasta principios del siglo XX, la inversión extranjera en España esta orientada a los servicios urbanos como distribución de agua y gas. Desde principios del siglo XX hasta 1959 hubo un retraimiento de la inversión extranjera en España, todo ello en línea directa con la política económica que se venía aplicando en ese tiempo. Desde 1959, cuando comienza la tercera etapa, la regulación sobre inversiones extranjeras cambia de nuevo de sentido, facilitando la recepción de capitales de procedencia exterior y la inserción del país en la economía internacional. Desde entonces, ese proceso se ha mantenido hasta culminar con la integración en la Unión Europea, en cuyo marco se ha establecido la libertad de movimiento de capitales. Cuatro son, a su vez, las etapas por las que, desde 1960, ha atravesado la entrada de capitales:

- 1) La primera se extiende hasta el comienzo de la década de 1970 y registra un crecimiento sostenido de la inversión directa. Con un claro protagonismo del capital norteamericano la inversión fue tomando posiciones muy importantes en los sectores industriales sobre los que gravitaba el desarrollo económico.
- 2) Coincidiendo con los primeros años de la crisis económica internacional, en un marco de incertidumbre política interna, provocada por el proceso de transición a la democracia, se abre, en 1973, una etapa de retroceso en los flujos de inversión que da lugar a una caída de su cuantía real hasta 1977.
- 3) A partir de este último año, y hasta mediar el decenio de 1980, se retoma la senda del crecimiento en la recepción de capitales extranjeros, a pesar de que la economía española se encontraba todavía en una fase depresiva. En este período la inversión directa cambia de orientación sectorial, dirigiéndose de manera creciente hacia los servicios.
- 4) La cuarta etapa, sin duda la más expansiva, comprende el período que arranca de 1985. Hasta 1990 la inversión directa se multiplica por cinco en términos reales, si bien en los años siguientes se produce una tendencia al retroceso. En el año 1994 hubo una mejora de la inversión extranjera.

Con relación a esta última etapa, se ha atribuido el aumento de la inversión directa en España al proceso de su integración en la Unión Europea, dada la coincidencia temporal de ambos fenómenos. Sin embargo, una correcta valoración de esa trayectoria debe tener en cuenta que, en el conjunto del mundo, la inversión alcanzó un crecimiento muy superior al de otras variables expresivas de las relaciones económicas internacionales.

En el momento actual España está recibiendo un 7% de la inversión directa extranjera. La evolución de la inversión tiene su fundamento en la existencia, dentro de la economía española, de importantes factores de atracción del capital extranjero. La apertura externa, coronada por la incorporación de España a la Comunidad Europea, ha favorecido los flujos de inversión. En cuanto al papel que desempeñan los costes de producción internos, en especial los laborales, existe más controversia, pues los análisis cuantitativos no han encontrado una asociación lineal significativa en los flujos de inversión y esa variable. A este respecto, los estudios microeconómicos apuntan la tesis de que el factor de atracción radica en la existencia de una relación favorable entre los costes de la mano de obra y su nivel de productividad.

• INCIDENCIA GLOBAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA SOBRE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La inversión de capital extranjero ejerce una influencia relevante sobre la economía que lo recibe. Esa

influencia se expresa tanto en el plano macroeconómico como en el microeconómico, dependiendo de la actividad y las estrategias que desarrollan las empresas controladas por él.

Desde la perspectiva macroeconómica, ha sido habitual destacar tres efectos favorables de la inversión extranjera, al considerar, por una parte, su dimensión complementaria del ahorro y la inversión nacional; por otra, la incidencia de aquella sobre el equilibrio de la balanza de pagos y, en tercer lugar, su contribución a la difusión de las tecnologías y de las pautas organizativas más avanzadas.

La importancia del primero de ellos fue subrayada en el marco de las teorías del desarrollo, elaboradas en los años cincuenta en las que abundaba en la idea de que una de las causas principales del atraso económico se encuentra en la insuficiencia del ahorro y la inversión internos, que, al limitar el crecimiento de la actividad productiva, impide la generación de los recursos necesarios para superar la situación de partida. Este círculo vicioso se podría romper con la aportación de capitales desde el exterior. Tiene gran interés evaluar la entidad de la inversión directa con respecto a la inversión nacional. Al comenzar el decenio de 1970, esa inversión representaba aproximadamente el 2 por 100 de la formación bruta de capital, y, dos décadas más tarde, había ascendido hasta el 9 por 100.

En lo referente al segundo efecto, se deduce que también el efecto sobre el equilibrio de la balanza de pagos española es positivo. Con todo, hay que tener presente que este efecto positivo sobre la cuenta de capital de la balanza de pagos se ve disminuido o contrarrestado parcialmente por el impacto en sentido contrario de la inversión extranjera sobre las balanzas de mercancías y de servicios, porque las empresas con capital extranjero en España estimulan más la importación que la exportación. Sobre la balanza de servicios, porque es en ella donde se contabilizan los pagos por rentas por el capital exterior recibido, así como los pagos por adquisición de tecnología en el mercado internacional

La evaluación del tercero de los argumentos antes señalados es mucho más compleja. A este respecto, existe un consenso general entre los analistas acerca de que la aportación de tecnología por parte de las empresas de capital extranjero, ha sido positiva y ha desempeñado un papel de primera magnitud en el desarrollo y modernización de la economía española.

Los efectos macroeconómicos de la inversión directa guardan una estrecha relación con los comportamientos de las filiales de multinacionales que operan en España. A grandes rasgos, se puede decir que las multinacionales instaladas en España tienen unos comportamientos similares a las empresas españolas pero también muestran algunas características diferentes como:

- son más intensivos en capital, es decir, están más capitalizadas.
- las empresas multinacionales utilizan más mano de obra cualificada

Por estas razones, las filiales de multinacionales obtienen unos resultados superiores a los de las empresas de mismo tamaño que éstas, pero constituidas con capital nacional, en lo referente al logro de posiciones de dominio del mercado (lo que se refleja en su mayor cuota de ventas) y a la obtención de altos niveles de productividad. Sin embargo, esas ventajas de las empresas multinacionales no se traducen en mayores beneficios pues también soportan unos costes salariales más elevados.

TEMA 11: EL SECTOR PÚBLICO.

11.1. Estructura y evolución del sector público español.

El sector público en las economías de los países industriales cumple dos grandes tareas u objetivos. Un primer gran objetivo es el de crear y garantizar el marco institucional en el que operan los agentes económicos. Este tipo de política, de intervención en el sector público, es lo que se conoce como política de ordenación ya que

es necesaria para que funcione una economía de mercado. El segundo gran objetivo es que el sector público intervenga en los procesos económicos con vistas a alterar los resultados que se habrían obtenido en el mercado. Este tipo de intervenciones se recogen bajo el título de política de proceso ya que el sector público se integra y quiere alterar los resultados. Hay tres grandes razones para llevar una política de proceso:

1- Para paliar los fallos del mercado, situaciones como el monopolio, externalidades.

2- Otra razón es que hay que mejorar la distribución de la renta. Se utiliza una política de gasto público que realiza abundantes transferencias tanto en especie como en efectivo. La otra cara de la moneda es la política fiscal que se aplica, que será una política fiscal progresiva.

3- Otra razón vendría explicada por aquellas medidas que pretenden compensar los ciclos económicos tratando de hacer compatibles una subida del empleo y una estabilidad de precio. Es la típica de políticas económicas de corte Keynesiana.

Estas son las grandes funciones que en un país avanzando desempeña el sector público. Para atender ambas tareas, el sector público dispone de dos instrumentos específicos: las regulaciones y la hacienda pública. Un tercer instrumento sería la empresa pública pero que no sería un instrumento específico. Para manejar estos instrumentos específicos nos encontramos con las Administraciones Públicas, ya que serán las únicas posibles de hacerlo. Dentro de las Administraciones Públicas hay que distinguir entre Administración Central, Administración de la Seguridad Social y Administraciones Territoriales.

1) La Administración Central está compuesta por el Estado y los Organismos Autónomos (como el Instituto Nacional de Estadística o el Museo del Prado) y controla el grueso de los ingresos públicos.

2) La Administración de la Seguridad Social fue el núcleo originario del Estado del bienestar en España. La Administración de la Seguridad Social se especializó en diversos gastos de protección social predominando el gasto en pensiones y en sanidad. Desde 1977 comienza a darse una financiación mixta de la seguridad social, es decir, obtiene recursos directamente a través de las cotizaciones sociales que pagan empresarios y trabajadores y recibe transferencias del Estado.

Hay que señalar el Pacto de Toledo, que es un pacto defendido por los partidos políticos y sindicatos. En dicho pacto se cuestionaba la viabilidad de nuestro sistema de pensiones (es un sistema de reparto), ya que preocupaba la financiación en el futuro conociendo la evolución demográfica en España (muchos pensionistas y pocos trabajadores). Se indica en ese pacto a la sociedad española que se va a mantener el sistema de pensiones pero con algunas reformas. También hay que señalar la Ley de 1997 donde se fija a corto plazo la separación, a efectos de su financiación, de las prestaciones contributivas y no contributivas. Si una persona no ha trabajado va a recibir una pensión no contributiva. Lo mismo sería en el caso de la sanidad ya que se considera un derecho universal. En torno al 2001 se fija el límite a partir del cual las prestaciones no contributivas (pensiones no contributivas, sanidad) serán financiadas 100% por fondos estatales.

- SANIDAD (¿CÓMO SE SITÚA EN ESTE CONTEXTO?)

En la Ley General de Sanidad (1986) se establece que nuestro sistema sanitario pasa a ser un Sistema Nacional de Salud. Lo que había habido hasta ese momento era un Sistema de Seguridad Social. Las diferencias entre Sistema Nacional de Salud y Sistema de Seguridad Social son:

- En un Sistema Nacional de Salud se establece el derecho universal de atención sanitaria, mientras que en el Sistema de Seguridad Social la atención sanitaria está orientada a los trabajadores y sus dependientes.

- Cada vez en mayor medida la sanidad se ha de financiar con impuestos en el Sistema Nacional de Salud y con un menor porcentaje de las cotizaciones en el Sistema de Seguridad Social.

Actualmente más del 92% de la atención sanitaria pública esta financiada por impuestos. El Estado realiza una transferencia muy importante a las Administración de la Seguridad Social que lo trasvasa inmediatamente al Insalud, que se va a quedar una parte para la gestión directa y el resto se trasvasa a las siete comunidades autónomas que tienen autonomía en materia sanitaria.

Otro elemento importante del Sistema Nacional de Salud es el gran objetivo político que lo inspira que es la equidad, hay una especie de consenso para establecer equidad que significa igual oportunidad de uso ante igual necesidad. En cambio en un Sistema de la Seguridad Social va a haber alguna diferencia entre diferentes prestaciones según una determinada pertenencia a grupos profesionales. Se puede poner como ejemplo el de Francia donde va a existir diferencias entre las diferentes cajas de prestación.

3) Las Administraciones Territoriales. Uno de los grandes cambios organizativos recientes en el sector público español es el proceso de descentralización de las Administraciones Territoriales. En el año 1978 se crean diecisiete Comunidades Autónomas como instituciones políticas y administrativas. En 1995 las Comunidades Autónomas llegaban a financiar el 15% del gasto consolidado de las Administraciones Públicas, la Administración de la Seguridad Social gestionaba en torno al 41% y el Estado gestionaba en torno al 30%. Hay que matizar que habría sumar un 5% a las Administraciones Públicas por una serie de prestaciones sociales, sobre todo sanidad, que aunque figuren dentro de la seguridad social se prestan con fondos gestionados por la Comunidad Autónoma.

Si comparamos en el ámbito internacional la estructura del gasto podemos ver que en España es donde más peso tiene la sanidad y la educación (más del 60%). Se pretende dejar en manos de las Comunidades Autónomas dos de las actividades más importantes y que son además de las más valoradas por las personas.

Hay que añadir a las Administraciones Públicas en España las instituciones europeas como parte de los poderes públicos que pueden intervenir en la economía más en el ámbito de las regulaciones que en el de la hacienda.

• ¿CÓMO VIENE INTERVINIENDO EL SECTOR PÚBLICO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA?

Una hacienda raquítica y, en claro contraste, un intenso intervencionismo regulador fueron los rasgos distintivos del marco institucional que conformaba la economía española al final del franquismo. Las deficiencias que se acaban de describir resultaban tan evidentes que había un acuerdo generalizado sobre la necesidad de una reforma. Así a finales de los años setenta el sector público es objeto de una importante atención y se reconoce que es preciso la modernización de la hacienda pública y la liberalización de las regulaciones que afectaban al sector privado de la economía. Este último aspecto se encontró con el viento a favor de una opinión mayoritaria en los países industriales a mediados de los años ochenta, la cual reclamaba flexibilizar la economía como condición para recuperar perdidos ritmos de crecimiento y que inspiró las políticas desreguladoras. En cuanto al peso del sector público vamos en dirección contraria que en Europa.

En España el Estado de bienestar según la mayoría de los autores creen que se empieza a construir a partir de la transición política y que fue acompañada de una importante reforma fiscal que comienza a aplicarse a finales de los años setenta.

Se puede señalar un indicador de carácter cuantitativo: ¿qué porcentaje del PIB representa el gasto público?. Si es igual a 50 quiere decir que el 50 del PIB representa el gasto público en países y en ese momento se puede considerar que hay Estado del bienestar.

Habría otro indicador que sería cualitativo: hay que preguntarse ¿en qué se gasta?. Hay que analizar la estructura del gasto público. Puede ser que más de la mitad se gaste en defensa. Se ha de comprobar por tanto que parte del gasto público se destina a prestaciones sociales como: sanidad, pensiones, educación, familia,

vivienda y subsidios de desempleo.

Poco cambios tan espectaculares se han producido en la economía española a lo largo de los últimos decenios como el aumento del tamaño del sector público. Un dato elemental bastará para revelarlo: en 1966 el gasto público alcanzaba un 20% del PIB y en 1995 alcanzaba la mitad, es decir, un 50% del PIB. El crecimiento ha sido continuado aunque no regular, ya que entre 1975 y 1985 se produjo una verdadera explosión ya que se pasó del 20% al 40% del PIB. Actualmente, el sector público español tenía un tamaño inferior (muy poco) a la media de los doce miembros de la Unión Europea, medido a través del peso que el gasto público representaba con relación al PIB (sólo Reino Unido, Grecia, Portugal e Irlanda se encontraban por debajo). Si se puede comprobar que el gasto público desde mediados de los años setenta se especializa en sanidad, educación, subsidios de desempleo, vivienda, etc. ya que el gasto público en mediados de los años sesenta estaba especializado en bienes colectivos como defensa. Actualmente, si se compara esta evolución con la del gasto público en los países europeos de la OCDE, tanto la calidad como la cantidad, se asemeja mucho.

11.2. Ingresos, gastos y déficit públicos.

El tamaño de la hacienda responde a dos condicionamientos: el papel que se atribuya al sector público en la economía (política discrecional) y la fase del ciclo en la que se sitúe (comportamiento automático). En la política factor motivado o discrecional hay una voluntad política a la creencia de un Estado de bienestar social como instrumento de cohesión social que se apoyará en la hacienda. Acompañada a esta voluntad hay una reforma fiscal. El factor coyuntural o automático explica el mayor gasto en las fases recesivas del ciclo por la aparición de pagos ligados a ellas, como los subsidios de desempleo o ayudas a las empresas. En este nuevo marco en el que el Estado asume ciertas obligaciones en momentos de crisis económicas es difícil recaudar ingresos públicos lo que va a llevar a un déficit. Una vez que se supera la crisis en los años ochenta se frena la expansión del gasto público en porcentaje del PIB. No es necesario realizar un gasto público muy elevado (coyunturalmente no es necesario). En los años noventa vuelve a aumentar el gasto público debido a la recesión, es decir, en estos últimos años ha pesado el comportamiento automático.

GASTO PÚBLICO

• ESTRUCTURA DEL GASTO PÚBLICO

El gasto público se puede plasmar tanto en prestaciones en efectivo como en prestaciones en especie. Las prestaciones en efectivo son transferencias que se hacen a favor de familias o empresas (Ejemplos: pensiones, desempleos, transferencias y subvenciones de explotación a las empresas) para que sean ellas quienes dispongan de esas rentas en forma de consumo o ahorro, de manera que en todo esto el sector público ejerce únicamente de intermediario. En las prestaciones en especie es el Estado el que decide si se emplea en consumo o inversión.

El Estado orienta esos recursos a bienes públicos como educación, sanidad, vivienda o también plasmado en ciertas inversiones públicas en infraestructuras como carreteras. También sería en especie en el caso de gastos destinados a la Administración general.

El peso de los gastos sociales es muy elevado. Casi el 28,5 del PIB se refleja en gasto público cuando el gasto público representado en porcentaje del PIB es del 48%. Casi el 28% es en prestaciones en efectivo o en especie.

Conviene destacar el protagonismo de los gastos sociales, sea en efectivo o en especie. En el año 1995 más del 50%, en concreto el 55,3%, se manifiesta en gastos sociales. El gasto social en que más se especializa es el de pensiones, que en el año 1995 era del 25%. Este nivel tan alto es debido a dos grandes razones:

- Aumenta mucho el número de pensionistas: el mayor número de pensionistas se ha debido tanto a procesos

puramente demográficos como a diversas operaciones discrecionales de ampliación de los colectivos beneficiarios. Mientras que en el franquismo la edad de jubilación eran los 70 años y, además, era esa la esperanza de vida. En la actualidad se rebajo la edad de jubilación a los 65 años y además con la posibilidad de jubilaciones anticipadas, además aumento la esperanza de vida (aumento a los 78 años).

- El crecimiento medio de las pensiones fue un fenómeno espectacular entre 1975 y 1985. Hasta 1985, había tres razones principales tras este hecho: el aumento de las pensiones mínimas (sobre todo en los regímenes especiales). Otra razón es el fraude conocido como compra de pensiones, que era una elevación ficticia de la base de cotización en los dos últimos años para tener derecho a una pensión más alta, para acabar con esto se amplía el número de años que hay que tener en cuenta para calcular la pensión, primero era hasta ocho años y con el Pacto de Toledo hasta 15 años. La última razón sería la extremada permisividad, quizá fraudulenta, en las concesiones de la incapacidad laboral permanente, que garantiza pensiones más cuantiosas. La reforma de 1985 redujo las posibilidades de fraude y, aunque las pensiones bajas han seguido aumentando por encima de la media, el crecimiento explosivo de los gastos en pensiones ha sido controlado (5,6 por 100 del PIB en 1975, 10,6 por 100 en 1985 y 11,6 por 100 en 1995).

Entre las prestaciones sociales en efectivo destacan, junto a las pensiones, los subsidios por desempleo. Los subsidios por desempleo son transferencias que garantizan determinadas rentas durante cierto período a aquellos trabajadores que pierden su empleo involuntariamente. En España se excluye como beneficiario del subsidio por desempleo a quienes buscan el primer empleo y a los parados de larga duración, ya que el subsidio por desempleo tiene una duración limitada que es de 24 meses o, lo que es lo mismo, 2 años. Sin embargo, para los parados de larga duración se arbitró, en 1982, un subsidio asistencial destinado a aquellos parados de larga duración que carezcan de otros ingresos y tengan cargas familiares.

Ha de señalarse que hubo un incremento muy importante de los gastos por desempleo entre 1975 y 1981 ya que se paso de representar un 0'5% del PIB a un 3 por 100 del PIB. Hay dos grandes razones para explicar esto:

- 1- El nivel de desempleo en los años setenta era bajo en comparación con los años ochenta.
- 2- Hubo una política generosa de cara a atender a la población desempleada.

Los gastos se redujeron levemente a mediados de los años ochenta pero volvieron a crecer después, forzando en 1992 a aumentar el tiempo de cotización necesario para tener derecho a la prestación y a reducir su plazo y cuantía. Así, en la actualidad, las prestaciones por desempleo representa algo menos del 6%.

El segundo gran bloque del gasto público, que también forma parte del gasto social, corresponde a los bienes sociales o prestaciones en especie, principalmente educación y sanidad. De nuevo se puede observar aquí un aumento apreciable del gasto en relación con el PIB (de un 6,9 por 100 en 1975 a un 11,7 en 1995); de especial relieve en el caso de la educación (del 2,1 al 4,3) y algo menor en la sanidad (del 3,8 al 5). El gasto público en sanidad en el año 1975 era del 4%, mientras que en el año 1995 era más del 6%. Por el contrario, el gasto sanitario privado es inferior al público. Se puede decir que España está en la línea de los países de la OCDE. Es un sistema eficiente, porque con un 6% del PIB se atiende al 100% de la población. Los gastos educativos han crecido como resultado de un aumento de la escolaridad en los niveles no básicos. Dentro de la enseñanza no obligatoria donde menos se gasta es en la universidad pública a pesar de que de los menos de 500.000 alumnos matriculados de 1975 se ha pasado a más de un millón de alumnos matriculados en la actualidad.

Los gastos en servicios económicos recogen, en esencia, dos categorías distintas que han tenido un comportamiento también diverso: las subvenciones y transferencias de capital, mucho más importante al comienzo que al final del decenio de 1980, por su asociación con la crisis, y las inversiones públicas, sacrificadas entre 1975 y 1985 ante la perentoriedad de otros gastos y la pérdida de margen presupuestario, pero que han renacido con vigor a partir de la última fecha (se pasa del 2,1% en 1975 al 3,5% del PIB en

1985). Desde entonces, y especialmente hasta 1992, la inversión pública intentó reducir el retraso en infraestructuras y equipamientos acumulado durante los lustros anteriores, que llegó a constituir un serio obstáculo para el desarrollo. Era inevitable que un crecimiento tan intenso del gasto público requiriese una ampliación del aparato administrativo que había de gestionarlo. De manera que también han crecido los gastos de servicios generales, si bien en una proporción menor que el conjunto (4,6 por 100 del PIB en 1975 y 6,3 en 1995), donde pesa, sobre todo, la expansión de las transferencias en efectivo y en especie. La última partida del gasto en ganar altura ha sido la de pagos por intereses de la deuda, situada por encima del 5% del PIB, una cifra equivalente a la de los gastos en educación, por ejemplo.

INGRESOS PÚBLICOS

Si el gasto público no respondía, en 1975, a los patrones europeos (ni en la cuantía ni en la estructura), tampoco lo hacían los ingresos, y esto en un doble sentido: la presión fiscal era muy inferior en España y la estructura de los ingresos públicos diferente. Un sistema tributario que tenía una escasa capacidad de recaudación daba lugar a una hacienda insuficiente, incapaz de atender programas de gasto.

La modernización de la hacienda exigía una reforma de la tributación que diese más capacidad recaudatoria al sector público, pero la reforma era un requisito necesario también por el otro motivo aludido, la inconveniente estructura de los ingresos públicos. El sistema financiero de 1975 carecía de equidad. En 1975, un 40% de los ingresos no financieros de las Administraciones Públicas se obtenían de las cotizaciones sociales y el resto se recaudaba por vía de la imposición fija.

• RESULTADOS DE LA REFORMA FISCAL

- Fuerte aumento de la presión fiscal, visible en el crecimiento de lo que representan impuestos y cotizaciones sociales en el PIB (un 22,7 por 100 en 1975 y un 34,8 en 1995). Los ingresos públicos pasaron del 26% en el año 1975 al 40% en el año 1995.
- Crecimiento de los ingresos basado en los impuestos directos, en particular los que gravan las rentas de las personas físicas y de las sociedades.
- Las cotizaciones sociales, que son la segunda fuente de ingresos para las Administraciones Públicas, han crecido también aumentando su participación en el PIB, aunque no han seguido el ritmo de los impuestos, por lo que su peso en el conjunto ha disminuido.
- Los impuestos directos fueron los que más crecieron. En cuanto a su estructura interna se pasó del 22% en 1985 al 30% en 1995.
- Cambios en la estructura interna de los impuestos indirectos. Aumentos en los impuestos generales sobre ventas (se pasa del 3% al 5'6%), mientras que disminuyeron los impuestos sobre consumos específicos (en el año 1985 representaban el 9% mientras que en 1995 representan el 7%).

DÉFICIT PÚBLICO

Un crecimiento tan rápido e intenso del gasto público como el descrito anteriormente es muy difícil que pueda financiarse de manera ajustada y completa por la vía de los ingresos ordinarios. En España tanto aumenta el gasto público como los ingresos públicos que la estructura comienza a parecerse a la de los países de la Unión Europea. Dos han sido las razones principales de que el déficit presupuestario haya aparecido en la economía española a partir de 1976: el desfase de los ingresos en tiempos de rápido crecimiento del gasto y el desequilibrio presupuestario originario por la crisis. Tres etapas cabe distinguir al analizar el déficit de la economía española en los últimos veinte años. Hasta 1985 el crecimiento fue continuado, en los cuatro años siguientes la situación mejoró aunque el déficit no llegó a ser eliminado por completo. Hay dos vías de financiación del déficit público:

- 1) Creación de dinero, que complica mucho la política.

2) Acudir al mercado de capitales emitiendo deuda pública.

Hasta 1984 la financiación incluyó abundantes préstamos del Banco de España y recursos del sistema financiero. A partir de 1984 el déficit público comienza a financiarse a través de la emisión de deuda pública, lo que va a provocar un aumento de los tipos de interés.

FUENTES PARA EL ESTUDIO

DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

FUENTES DE BIBLIOGRAFIA

REVISTAS DE ECONOMIA

Papeles de Economía Española Confederación Española de Cajas de Ahorros (RR191)

Información Comercial Española Secretaría de Estado de Comercio, Ministerio de Economía y Hacienda (publicación mensual) (RR14)

Boletín Económico del ICE Secretaría de Estado de Comercio (publicación semanal)

Cuadernos Económicos de ICE Secretaría de Estado de Comercio (publicación trimestral)

Investigaciones Económicas Fundación para la empresa Pública

Boletín de Estudios Económicos Universidad de Deusto

Economía Industrial Ministerio de Industria y Energía

Hacienda Pública Española Instituto de Estudios Fiscales (RR12)

Agricultura y Sociedad Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

REVISTAS GENERALES DE ECONOMIA

Economistas Colegio de Economistas de Madrid

Actualidad Económica

Mercado

Dinero

Fomento de la Producción

PERIODICOS DE INFORMACION ECONOMICA

5 días

Expansión

Nuevo Lunes Económico

Suplementos económicos de los Periódicos

INFORMES ECONOMICOS

Informe anual del Banco de España (RR41)

Informe económico del Banco de Bilbao (RR170)

REPERTORIOS ESTADISTICOS

Catálogo de publicaciones estadísticas españolas

Catálogo del INE

ESTADISTICAS BASICAS DE ESPAÑA

Contabilidad Nacional de España (RR242)

Tablas Input–Output de la Economía Española

Contabilidad Regional INE

SECTOR PRIMARIO (MAPA, INE)

Anuario de Estadística Agraria

La Agricultura Española en 19...

Boletín Mensual de Estadística Agraria

Estadística de Pesca (anual)

Censo Agrario de España (INE)

SECTOR INDUSTRIAL (MINER, INE)

Encuesta Industrial (RR299, INE)

Índice de Producción Industrial

Censo Industrial de España (RR359)

Clasificación Nacional de Actividades Económicas (RR214)

Encuesta de coyuntura (MINER)

Estadística Minera y Metalúrgica de España

Las Grandes Empresas industriales de España

Las 1500 mayores empresas españolas. Fomento de la Producción

Coyuntura Industrial (RR195)

SECTOR SERVICIOS

Encuesta de comercio interior (INE)

Estadística de transportes (INE)

Anuario del mercado español (Banesto)

Índice de ventas en grandes almacenes (INE)

SECTOR FINANCIERO

Informe anual del Banco de España (RR41)

Boletín estadístico del Banco de España

Estadística de la banca privada (Consejo superior bancario)

Memoria del crédito oficial (ICO)

SECTOR PUBLICO

Presupuestos Generales del Estado

Presupuestos y cuentas de la Seguridad Social

Memorias de las Empresas Públicas

Memoria anual del INI

SECTOR EXTERIOR

Balanza de Pagos (Secretaría de Estado de Comercio) (RR180)

Estadísticas de Comercio Exterior (Dirección General de Aduanas) (RR138)

Censo de Exportaciones

Censo de Inversiones Extranjeras

ESTADISTICAS DE POBLACION

Movimientos naturales de población

Censo de población (INE) (RR241)

Informes sobre la emigración

ESTADISTICAS DEL MERCADO DE TRABAJO

Encuesta de población activa (EPA, INE) (RR253)

Estadísticas de paro registrado (INEM)

Encuesta de salarios (INE)

Boletín de estadísticas laborales (MTySS) (RR375)

ESTADISTICAS DE PRECIOS

Índice de precios industriales (RR365)

Índice de precios al consumo (RR363)

ESTADISTICAS DE CONSUMO

Encuesta de presupuestos familiares (INE)

Encuesta de equipamiento y nivel cultural de las familias

ESTADISTICAS SOBRE RENTA

Renta nacional de España (INE) (RR72)

Renta nacional de España y su distribución provincial (Banco de Bilbao)

ESTADISTICAS REGIONALES DE ASTURIAS

Consejería de Economía y Hacienda

Presupuestos del Principado

Coyuntura económica de Asturias

Plan de desarrollo regional

SADEI

Contabilidad regional

Renta de los municipios asturianos

ORGANISMOS INTERNACIONALES

EUROSTAT

Estadísticas básicas de la CE (RR45)

OCDE

CONTABILIDAD NACIONAL

• INTRODUCCIÓN

La Contabilidad Nacional consiste en un sistema de captación, agrupación, sistematización de datos referidos a una economía durante un determinado periodo de tiempo, de modo que podamos hacer interpretaciones significativas de los principales macroagregados o macromagnitudes. La Contabilidad Nacional nos presenta una especie de maqueta de la economía o economía en miniatura.

• LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. PRODUCCIÓN, RENTA Y GASTO

–**Actividades económicas:** para que se pueda hablar de actividad económica se tienen que cumplir dos requisitos que son: satisfacer necesidades ajenas y además se tienen que satisfacer a través del mercado.

–**Producto Interior Bruto (PIB):** las producciones que como resultado de las actividades económicas de todas las empresas llegan al mercado de los compradores finales forman la corriente de bienes y servicios finales generados por una economía en un periodo de tiempo, generalmente de un año, y que denominaremos Producto Interior Bruto (PIB). Sólo hace referencia a la producción final, por lo que hay que excluir los bienes y servicios que se utilizan para producir otros bienes y servicios que se consumen en ese periodo y que se denominan consumos intermedios.

–**Valor añadido (VA):** es el valor creado por los factores de producción primarios (trabajo y capital) a partir de unos productos preexistentes (materias primas que denominamos consumos intermedios). Otra definición de valor añadido sería la siguiente: es la contribución de los factores de producción primarios empleados en cada empresa al valor de los bienes y servicios finales.

Por ejemplo, en una fábrica de pan se utiliza harina, aceite, sal, levadura, energía eléctrica y otros productos, que denominaremos consumos intermedios, por valor de 50, mientras que el pan fabricado se vende por 110. En este caso se ha creado un valor de 60 en la fabricación de pan. Visto el proceso desde el final: con la venta de pan por 110, los fabricantes pueden pagar los consumos intermedios (CI) así como los factores primarios utilizados, es decir, las materias primas utilizadas (por valor de 50), quedando 60, que es el valor añadido (VA), con el que pueden remunerar el trabajo y el capital empleados. Es importante esta creación de valor o valor añadido, que es, precisamente, la contribución de los factores productivos primarios empleados en cada empresa al valor de los bienes y servicios finales.

50

Producción de bienes y servicios

110

EJERCICIO: En una fábrica de pan se utiliza harina por un valor de 2.000.000 de pesetas, aceite por un

valor de 500.000 pesetas, electricidad por un valor de 1.250.000 pesetas, levadura por un valor de 250.000 pesetas, el horno eléctrico costó 2.500.000 de pesetas y las ventas de pan del año ascendieron a 8.500.000 de pesetas. Calcular el VALOR AÑADIDO generado.

Valor de la producción = 8.500.000 pts

Valor producción – 2.000.000 – 500.000 – 1.250.000 – 250.000 = 8.500.000 – 4.000.000 = 4.500.000 pts

Consumos intermedios = 4.000.000

Valor añadido = 4.500.000

El horno eléctrico no se incluye porque sería un bien de producción que se va a utilizar durante varios años y por tanto no es consumo intermedio.

EJERCICIO: Calcular el valor añadido bruto por toda la economía.

	REMOLACHA	AZUCAR	MERMELADA	SUMA
PRODUCCIÓN	50	80	115	245
CI	—	50	80	130
VA	50	30	35	115

En este ejercicio existen tres empresas interconectadas desde el punto de vista productivo: un agricultor que produce remolacha, un fabricante de azúcar y un fabricante de mermelada, que es el producto que llegará finalmente a los consumidores.

Pues bien, y como puede verse en el cuadro de arriba la suma de la producción de bienes y servicios de las tres empresas sera 245 (50+80+115). Si se considerase esta cifra como el PIB o corriente de bienes y servicios finales creados en esta economía, se incurriría en dobles contabilizaciones. Así, la remolacha se contaría primero como tal y después integrada en el valor de la producción de azúcar y lo mismo ocurriría con el azúcar que se ha contabilizado como producción de la industria azucarera y, además, está incluida como parte (consumo intermedio) de la fabricación de mermelada. Por tanto, la suma de la producción de las tres empresas no es la corriente de bienes y servicios finales generados por los habitantes del país, ya que el único producto que llega a los mercados finales es la mermelada. Los demás productos son intermedios y desaparecen en los procesos productivos. Al final no tenemos remolacha, azúcar y mermelada, sino sólo este último producto, que es el bien final.

Por ello para calcular la auténtica producción de un país tenemos dos vías o métodos (más adelante se presentará una tercera):

- **Método de los productos finales:** incluyendo sólo los productos finales y eliminando los intermedios, ya que fueron ingredientes de aquéllos (en el problema se tendría como producción final la mermelada por valor de 115).
- **Método del valor añadido:** la vía alternativa de cálculo de la producción de un país es la que registra el valor añadido incorporado en cada fase del proceso productivo. Así, en el problema, los productores de remolacha no utilizaron productos previos, por lo que toda su producción fue valor añadido (50). El valor añadido por los fabricantes de azúcar fue de 30 (producción menos consumos intermedios) que fue el valor que añadieron al de la remolacha que habían adquirido a los agricultores, y el valor añadido generado en la producción de mermelada fue de 35 (115 – 80). Por lo que la suma de los valores añadidos en cada proceso productivo (50 + 30 + 35) es 115. O de otra forma, al valor del producto final (115) la producción de remolacha aportó 50, la de azúcar 30 y la de mermelada 35, suma de valores añadidos por cada actividad productiva, que dan el valor añadido bruto (VAB) de la economía en cuestión y que, en una primera

aproximación, coincide con el PIB.

EJERCICIO: Calcular el valor añadido de la producción final por las dos vías posibles.

	A	B	C	SUMA
PRODUCCIÓN	400	575	950	1925
CI	–	300	575	875
VA	400	275	375	1050

Consumo final = 100 + Consumo final = 950 = 1050

– Método de los productos finales => 100 + 950 = 1050

– Método del valor añadido => 400 + 275 + 375 = 1050

En este caso el valor de la producción de C no coincide con el valor añadido bruto (950 "1050) ya que hay más productos finales, por ejemplo A que tiene de consumo final 100.

El valor de la producción final en una economía es igual a la suma de todas las remuneraciones o rentas pagadas a los factores de producción. El valor añadido o valor de la producción final es la fuente de esas remuneraciones. Estamos hablando de las máquinas, instalaciones, infraestructuras que serán utilizadas en sucesivos periodos para adquirir bienes y servicios.

CLASIFICACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

Bienes

Bienes de consumo:

Bienes de uso único: bienes perecederos: yogur, fruta

bienes no perecederos: carbón

Bienes de uso semiduradero: calzado, vajilla.

Bienes de uso duradero: frigorífico

Bienes de producción:

Bienes de uso único: materias primas (harina, aceite, levadura)

Bienes de uso duradero: factor capital (maquinaria)

Servicios

Servicios destinados a la venta: servicios turísticos, transportes

Servicios no destinados a la venta: servicios de la Administraciones Públicas

PRODUCCIÓN, RENTA Y GASTO

Los factores de producción por su participación en la producción obtienen rentas con las que adquieren bienes y servicios. En una economía cerrada (sin relaciones con el exterior) se genera un flujo cerrado: producción de bienes—renta de los factores gasto en bienes y servicios. En el gráfico de abajo puede verse que las familias u hogares (propietarios de los factores productivos) aportan trabajo y capital y perciben rentas (salarios y beneficios). Con estas rentas compran los bienes y servicios producidos. Esta circularidad del proceso productivo permite una primera aproximación a la igualdad entre producción, renta y gasto, por lo que tales términos pueden, a veces, utilizarse indistintamente, aunque más adelante serán definidos con precisión.

FLUJO CIRCULAR DE LA RENTA EN UNA ECONOMÍA CERRADA Y SIN IMPUESTOS

Factores productivos

MERCADO DE FACTORES

Rentas

UNIDADES PRODUCTIVAS SECTOR HOGARES

Pago Bs y Ss

MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS

Bs y Ss

Corriente física

Corriente financiera

- Producción: oferta o valor añadido.
- Rentas: factor trabajo (L) o capital (K).
- Gasto: demanda.

Cálculo del PIB:

a) Producción: el PIB se obtiene como la suma de los valores añadidos de todas las actividades económicas.

$\text{PIB} = \text{Total de producción} - \text{Total consumo intermedio}$

b) Rentas: el PIB se obtiene como la suma de las rentas generadas en los procesos productivos.

$\text{PIB} = \text{Rentas de capital} + \text{Rentas de trabajo}$

- Gasto: el PIB se obtiene como la suma de los destinos finales de los bienes y servicios.

• LAS OPERACIONES SOBRE BIENES Y SERVICIOS Y LAS OPERACIONES DE DISTRIBUCIÓN

Los sistemas de Contabilidad Nacional registran las transacciones que tienen lugar en un país globalmente considerado, agrupando las actividades y operaciones en algunas categorías generales, y esto lo hace con la finalidad de representar una realidad compleja y para obtener información que se pueda comparar en el tiempo y en el espacio.

El sistema contable utilizado en España es el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC) que agrupa las operaciones en tres grandes grupos:

- 1) Operaciones sobre bienes y servicios: describen el origen y utilización de los bienes y servicios por las unidades residentes, se refieren a la producción, intercambio y utilización de los bienes y servicios.
- 2) Operaciones de distribución: recogen las operaciones de reparto de las rentas generadas en el proceso productivo.
- 3) Operaciones financieras: son flujos que implican la aceptación de obligaciones de pago por una de las partes (describen, por tanto, las modificaciones en la posición deudora o acreedora de los agentes económicos).

1) Operaciones sobre bienes y servicios

En este apartado se incluyen la producción de bienes y servicios, consumo intermedio (CI), consumo final (CF), formación bruta de capital (FBK), exportaciones de bienes y servicios (X Bs y Ss), importaciones de bienes y servicios (M Bs y Ss).

A) Producción de bienes y servicios: se incluyen bienes y servicios que se venden en el mercado, pero no exclusivamente. Además, recoge las remuneraciones en especie a los empleados, autoconsumo de los agricultores, alquileres imputados por el uso de la vivienda propia, ventas residuales de la Administraciones Públicas, servicios no destinados a la venta (servicios de la seguridad pública, educación, etc.).

B) Consumo intermedio (CI): es el consumo de bienes y servicios de uso único destinados a obtener otros bienes y servicios. Así la chapa de acero para producir automóviles, la de cuero para zapatos, la de electricidad para fabricar aluminio, etc.

– Los hogares no efectúan consumo intermedio.

– Los servicios no destinados a la venta de la Administración Pública tampoco pueden ser objeto de consumo intermedio, son siempre finales.

– El consumo intermedio sólo lo realizan las empresas privadas y con fines de lucro. O cuando una empresa pública vende a un particular con un precio que no está en el mercado.

C) Consumo final (CF): es el valor de los bienes y servicios destinados a satisfacer directamente necesidades humanas individuales. Tiene dos grandes componentes:

–Consumo privado final: es el realizado por los individuos y hogares.

–Consumo colectivo (también llamado público): representa el valor de los servicios suministrados por las Administraciones Públicas y las instituciones privadas sin fines de lucro.

El consumo público es distinto del gasto público, ya que el gasto público incluye el consumo público (CF), el gasto en bienes de capital (FBK) y los gastos de transferencias (subvenciones).

D) Formación Bruta de Capital (FBK): es el gasto realizado en un periodo en bienes que incrementan los bienes de producción de uso duradero de la economía. Se puede distinguir dos categorías. La primera es la formación bruta de capital fijo (FBKF) que representa el valor de los bienes de uso duradero, adquiridos por las unidades productoras residentes para usarlos durante más de un año en los procesos de producción. Se incluyen, además, los edificios, incluso los destinados a vivienda de las familias (sólo las viviendas nuevas,

puesto que las antiguas se incluyeron en el año de su primera adquisición). La otra categoría es la variación de existencias que es la diferencia entre las existencias finales y las iniciales de materias primas, productos semiterminados y productos terminados en stock.

$FBK = FBKF + \text{Variación de existencias}$

Las empresas

FBK Inversión pública (gasto Administración Pública en bienes de producción de uso duradero).

La inversión en viviendas nuevas por los propietarios.

Consumo privado

Bienes de capital CF

Consumo público

Actividad económica

De uso único (CI): sólo las
empresas

Bienes de producción

Uso duradero: gasto en bienes de
capital: FBK

E) Exportación de bienes y servicios:

– Exportación de bienes: son aquellos bienes nacionales que salen definitivamente de nuestra nación al resto del mundo.

– Exportación de servicios: son los servicios que prestan los residentes a los no residentes.

F) Importación de bienes y servicios: recoge las operaciones correlativas a las de exportación, cuando es el país que realiza la contabilidad el que recibe los bienes o servicios desde el resto del mundo.

EJERCICIO: Clasificar las siguientes operaciones en términos de la Contabilidad Nacional.

- Compra de calmantes por un hospital privado => **Consumo Intermedio**
- Compra de calmantes por un hospital público => **Consumo Final (consumo público)**
- Particular compra aspirinas => **Consumo Final (consumo privado)**
- Compra de avioneta por un particular => **Consumo Final (consumo privado)**
- Adquisición de dos avionetas por una compañía de producción => **FBK fijo**
- Venta de dos aviones a otro país => **Exportación de un bien**
- Compra de harina para rebozar pescado por un hostelero => **Consumo Intermedio**
- Compra de harina por un particular => **Consumo Final (consumo privado)**

9) Un hotel adquiere una lavadora => **FBK fijo**

- Un particular adquiere una lavadora => **Consumo Final (consumo privado)**

11) Compra de un edificio por una empresa hotelera => **FBK fijo**

12) Compra de una vivienda nueva por una familia => **FBK fijo**

- Consulta al dentista por un particular => **Consumo Final (consumo privado)**

– **La cuenta de bienes y servicios de la economía nacional**

Recursos **Cuenta de bienes y servicios** Empleos

Producción de bienes y C I

servicios C. privado

C F

Importación de bienes y C. público

servicios

FBK

Exportación de bienes y

servicios

Total recursos = Total empleos

En la parte izquierda de la cuenta se registran el total de recursos a disposición de la economía y que no pueden tener otro origen que la propia producción o la importación. La parte derecha de la cuenta señala los empleos, que son todos los teóricamente posibles: los bienes y servicios producidos o importados se podrán utilizar como consumo intermedio, consumo final, formación bruta de capital y se podrán exportar.

– **La cuenta de producción**

Recursos **Cuenta de producción** Empleos

Producción de bienes C I

y servicios

Saldo: *PIB* o VAB de la economía

Con la cuenta de producción se pretende obtener como saldo el PIB o el valor añadido bruto (el VAB es la suma de los valores añadidos de todas las actividades) de la economía.

PIB = Producción de bienes y servicios – Consumo intermedio

PIB (vía demanda final o gasto) = Consumo final + formación bruta de capital + (exportaciones – importaciones)

EJERCICIO: La empresa A vende a la empresa B por valor de 30, la empresa B vende a la empresa C por valor de 200 y la empresa C vende a FBK por valor de 500. Calcular el Valor Añadido de la economía por todas las vías posibles y situar esta situación en la cuenta de bienes y servicios.

	A	B	C	Suma
Producción	30	200	500	730
C I	—	30	200	230
V A	30	170	300	500

– Método de los productos finales => Valor Añadido = 500

– Método del valor añadido => Valor Añadido Bruto = 500

Cuenta de Bs y Ss Cuenta de producción

Prod. Bs y Ss 730 230 C I Prod. Bs y Ss 730 230 C I

C F

500 FBK

Exp. Bs y Ss 500 PIB

730 730

Si la empresa B vende a C por valor de 100 y esas 100 van a consumo final:

	A	B	C	Suma
Producción	30	200	500	730
C I	—	30	100	130
V A	30	170	400	600

– Método de los productos finales => Valor Añadido = 100 + 500 = 600

– Método del valor añadido => Valor Añadido Bruto = 30 + 170 + 400 = 600

Bienes y servicios Producción

Prod. Bs y Ss 730 130 C I Prod. Bs y Ss 730 130 C I

Imp. Bs y Ss 100 C F

• FBK 600 PIB

730 730

VAB (vía demanda final o gasto) = CF + FBK + (X–M) = 100 + 500 = 600

$$VA \text{ (vía del VA)} = \text{Producción} - CI = 730 - 130 = 600$$

- Consumo interior y consumo nacional

Cuando se estiman algunas magnitudes económicas hay diferencia en el hecho de que se refieran a lo ocurrido en el territorio de un país, que es lo que pretende captar el producto interior bruto y otras magnitudes interiores, o a que hayan sido llevadas a cabo por los residentes en el mismo. En el primer caso estamos ante magnitudes interiores y en el segundo ante magnitudes nacionales.

España es un país receptor de turismo; los turistas consumen diferentes bienes y servicios durante su estancia en España. Por ello, cuando se estima el consumo de cerveza se obtienen cifras diferentes según se quiera calcular el consumo de cerveza realizado en España (por residentes y turistas), en cuyo caso hablamos de consumo interior o consumo realizado en el territorio, que cuando se quiere calcular la cerveza consumida por los españoles (o, con más precisión, los ciudadanos residentes en España), tanto en España como en sus viajes de turismo, negocios, etc. por otros países, en cuyo caso se habla del consumo nacional.

Tenemos, pues, dos conceptos: consumo privado interior, que es el consumo que se efectúa en el territorio de un país (al que nos estamos refiriendo) por los hogares residentes, así como por los no residentes que se encuentran temporalmente en el mismo. Por otra parte, el consumo privado nacional recoge el consumo que, tanto en el territorio económico español como en el resto del mundo, efectúan los hogares residentes en España. Por tanto, el paso del consumo privado nacional al consumo privado interior se efectúa de la forma siguiente:

Consumo final nacional + consumo final en el territorio de familias no residentes – consumo en el resto del mundo de familias residentes = consumo final interior

Ha de señalarse que para la contabilidad nacional se consideran residentes en un país las personas (físicas o jurídicas) que tienen un centro de interés en el mismo. Para las personas físicas se considera que tienen un centro de interés en un país cuando residen durante más de un año en el mismo.

EJERCICIO: Calcular el consumo privado nacional con los siguientes datos: el consumo de los residentes en el resto del mundo es 4000, el consumo privado interior es 250.000 y el consumo en el territorio de los no residentes es 54.000.

Consumo privado nacional = consumo privado interior – consumo en el territorio de no residentes + consumo de los residentes en el resto del mundo = $250.000 - 54.000 + 4.000 = 200.000$

EJERCICIO: Calcular el consumo final interior con los siguientes datos: el consumo final en el resto del mundo de los residentes es 15.000, el consumo final en el territorio de familias no residentes es 10.000, el consumo privado nacional es 150.000, el consumo público es 25.000.

CFI = Consumo Público + Consumo privado interior = Consumo público + Consumo privado nacional + Consumo final en el territorio de no residentes = Consumo final en el resto del mundo de residentes = $25.000 + 150.00 + 10.000 - 15.000 = 185.000 - 15.000 = 170.000$

CFN = $175.000 = \text{Consumo público} + \text{Consumo privado nacional}$

CFI = $CFN + \text{Consumo final en el territorio no residentes} - \text{Consumo final en el resto del mundo por residentes} = 175.000 + 10.000 - 15.000 = 170.000$

EJERCICIO: En una economía se registran las siguientes operaciones sobre bienes y servicios. Elabora la cuenta de bienes y servicios y la cuenta de producción.

- Producción de bienes y servicios = 400.000 u.m.
- Consumo final nacional = 70.000 u.m.
- Consumo intermedio = 100.000 u.m.
- Exportaciones = 20.000 u.m.
- Consumo no residentes dentro = 20.000 u.m.
- Consumo de residentes fuera = 10.000 u.m.
- Importaciones = 50.000 u.m.
- Variación de existencias = 100.000 u.m.

Bienes y servicios

Prod. Bs y Ss 400.000 100.000 C I

Importaciones 50.000 80.000 CFI

250.000 FBK

20.000 Exportaciones

450.000 450.000

CFI = CFN + Consumo no residentes dentro – Consumo residentes fuera = 70.000 + 20.000 – 10.000 = 80.000

FBK = FBK fijo + Variación de existencias = 150.000 + 100.000 = 250.000

450.000 = CI + CFI + FBK fijo + Variación de existencias + Exportaciones; 100.000 + 80.000 + FBK fijo + 100.000 + 20.000 = FBK fijo + 300.000; 450.000 – 300.000 = FBK fijo = 150.000

Producción

Prod. Bs y Ss 400.000 100.000 CI 300.000 PIB (Vía del VA)

PIB o VAB (Vía de la demanda final o gasto) = CF + FBK + (X – M) = 80.000 + 250.000 + (20.000 – 50.000) = 300.000

2) Operaciones de distribución

- Operación de distribución primaria de la renta: reparto de la renta o valor añadido entre los factores productivos que contribuyeron a su creación.
- Operación de distribución secundaria de la renta: cuando sobre la distribución pirimaria de la renta se opera un nuevo reparto de la misma.

La primera es la que realiza el propio proceso productivo y sería lo que le devuelve el proceso por su

contribución, es decir es la renta del trabajo y/o del capital. La segunda no es del proceso productivo, sino que es una redistribución de la renta que altera el juego de la distribución primaria. Sirven para eliminar muchas desigualdades.

La cuenta de explotación registra en recursos el PIB, o suma de los VAB de todas las actividades, cuando no existen impuestos, y en empleos su distribución en forma de salarios. El residuo ($\text{PIB} - \text{remuneración de asalariados}$) es el excedente bruto de explotación (EBE) que constituye el saldo de dicha cuenta.

El trabajo se remunera con las remuneraciones de asalariados incluyendo cotizaciones salariales y el capital con el excedente bruto de explotación.

Cuenta de explotación

$\text{PIB c.f. o Suma VA Remuneración de asalariados}$

EBE

Las principales operaciones de distribución recogidas por la contabilidad nacional son las siguientes: remuneración de asalariados, excedente bruto de explotación, impuestos sobre la producción y la importación, subvenciones de explotación, transferencias corrientes, transferencias de capital, consumo de capital fijo.

A) Remuneración de asalariados: esta operación comprende todos los pagos en dinero o en especie realizados por los empleadores como remuneración por un trabajo asalariado. Se incluye los sueldos y salarios brutos, junto con las cotizaciones o pagos por los empresarios a la Seguridad Social, pagos en especie, primas, etc.

B) Excedente bruto de explotación: es una partida residual, que se define como la parte que queda del valor añadido bruto una vez descontada la remuneración de los asalariados. El concepto de excedente bruto de explotación se corresponde con un conjunto de rentas de la propiedad y de la empresa, entre las que pueden distinguirse las siguientes operaciones y suboperaciones distributivas:

- Rentas de la propiedad y de la empresa: recoge intereses o remuneración de distintos activos financieros, rentas de la tierra y de activos inmateriales, dividendos y otras rentas y el ahorro de las empresas y sociedades o beneficios no distribuidos.

- Rentas mixtas: son rentas de las empresas en las que el propietario explota directamente el negocio. (Ejemplo: bar o tienda pequeña).

- Impuesto sobre la renta y el patrimonio: son pagos coactivos a las Administraciones Públicas en función de la renta o patrimonio de las empresas (impuesto sobre los beneficios de las sociedades o impuesto sobre las ganancias de capital).

C) Impuestos sobre la producción y la importación: son los impuestos indirectos (IVA, impuestos fiscales, licencia fiscal...) y los derechos de aduana (sobre las importaciones).

D) Subvenciones de explotación: son impuestos sobre la producción negativos, esto es, las transferencias de las Administraciones Públicas a las empresas para que los precios del mercado no excedan de un límite deseable. Por ejemplo, transferencias a los ganaderos de 10 pesetas por litro de leche producido. De este modo, si el precio de la leche para los consumidores es de 100, el ganadero recibe 110 (10 de ellas percibidas como subvención), que es lo que considera remunerativo de los factores empleados.

La contabilidad nacional distingue un valor de los productos a coste de factores, o precio que remunera los factores de producción (trabajo y capital) empleados en el proceso productivo. Otra valoración es a precios de

salida de fábrica, o precio que añade a la valoración a coste de factores los impuestos netos sobre la producción, distintos del impuesto sobre el valor añadido; por neto se entiende que se suman los impuestos sobre la producción y se restan las subvenciones de explotación.

Así, para un producto normal, el precio de salida de fábrica será superior al de coste de los factores, mientras que será inferior para los productos subvencionados. En el caso de la ganadería citado antes: Valor a coste de factores (110) + Impuestos sobre la producción (0) – Subvenciones de explotación (10) = 100, que es el valor a precios de salida de fábrica. Mientras que un producto normal: Valor a coste de factores (100) + Impuesto sobre la producción (10) – Subvenciones de explotación (0) = 110. Las subvenciones de explotación permiten vender a precios inferiores al coste de los factores empleados. Una última observación: no deben confundirse estas subvenciones con las subvenciones de capital. Así, el gobierno puede ayudar de dos formas a la enseñanza privada: entregando a los centros 2.000 pesetas al mes por alumno matriculado (subvenciones de explotación) o financiando la construcción de piscinas en los colegios (subvenciones de capital).

E) Transferencias corrientes: son operaciones que registran pagos que los agentes efectúan entre sí, no existiendo una contraprestación a las mismas. Entre otras, se incluyen:

- Prestaciones sociales (enfermedad, vejez, invalidez, desempleo)
- Las transferencias corrientes entre Administraciones Públicas, exceptuando las subvenciones de explotación o ayudas de capital.
- Cooperación internacional corriente: participación de las Administraciones Públicas en organismos internacionales, así como ayudas corrientes en caso de catástrofe, hay que excluir las ayudas a FBK porque no son corrientes.
- Transferencias privadas internacionales entre residentes y no residentes.
- Impuesto sobre la renta y el patrimonio.

F) Transferencias de capital: son flujos sin contrapartida que han de suponer una ayuda a la inversión, que pretende contribuir a la financiación de la FBK o los impuestos sobre el capital y el patrimonio (impuesto de sucesiones).

G) Consumo de capital fijo: depreciación (D): debido a que el equipo capital se va deteriorando por el paso del tiempo y también por la obsolescencia, las empresas dedican parte del excedente a reponer capital fijo. Si de cualquier magnitud expresada en términos brutos se le resta el consumo de capital, se obtiene esa magnitud en términos netos. Si la FBK sube no se sabe si se debe ampliar o mantener el equipo de capital, la FNK (FBK – D) da una idea de las nuevas inversiones que ha de hacerse (inversión neta en el período). El PIN (PIB – D) es una magnitud que señala la capacidad de crecimiento futuro.

EJERCICIO:

- Pagos de primas de productividad a los trabajadores: **Remuneración de asalariados**
- Ayudas de Administraciones Públicas a empresas mineras para cubrir costes de explotación: **Subvenciones de explotación**
- Pago del IVA por los empresarios: **Impuestos sobre producción**
- Pago cuotas de la seguridad social por los empresarios: **Remuneración de asalariados**
- Pago del Estado a los pensionistas: **Transferencias corrientes (prestación social)**
- Pago arancel del 5% sobre el valor de una mercancía importada: **Impuestos ligados a la importación**
- Ayuda de las Administraciones Públicas a las empresas que efectúan nuevas perforaciones petrolíferas: **Transferencias de capital (ayuda a la inversión)**

- Beneficios no distribuidos por S.A.: **EBE**
- Pago al Estado del I.R.P.F.: **Transferencias corrientes**
- Pago del seguro de desempleo por Administraciones Públicas: **Transferencias corrientes**
- Envío de dinero de emigrantes residentes en el extranjero: **Transferencias corrientes**
- Subvenciones por Administraciones Públicas con 10.000.000 de pesetas a los empresarios por cada 100.000.000 invertidos en la infraestructura hotelera: **Transferencias de capital**

EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA)

– VAB y PIB en la Contabilidad Nacional (introducción del IVA)

Existe el concepto de valoración a coste de factores. Tal valoración trata de reflejar lo que ha sido para el empresario el coste estricto de los factores productivos, esto es, la suma de remuneraciones salariales más el excedente bruto de explotación. O de otra forma es el VAB a precios de mercado restando los impuestos sobre la producción (distintos del IVA) y sumando las subvenciones.

Remuneración asalariados (interior) + EBE = **VAB a coste de factores**

VAB a coste de factores + Impuestos ligados a la producción – Subvenciones de explotación = **VAB a precios de mercado** " PIB a precio de mercado

VAB a precio de mercado + IVA + Impuestos sobre importación – Subvenciones a la importación = **PIB a precio de mercado**

Gráficamente: del valor añadido al PIB

VAB c.f. VAB p.m. PIB p.m.

– El IVA en la cuenta de bienes y servicios

Cuenta de Bienes y servicios

Producción Bs y Ss C I

Importaciones C F (interior)

FBK

Exportaciones

Cuando las producciones se valoran a precios salida de fábrica y las importaciones al de salida de aduana (siendo ambos recursos de la cuenta de bienes y servicios), mientras que los diferentes destinos se valoran a precios de adquisición, se produce un desajuste en la cuenta de bienes y servicios si se tiene en cuenta que algunos destinos finales y sobre todo el consumo llevan incorporado el IVA que finalmente recae sobre cada producto: tal impuesto no se había incluido hasta ahora en las partidas de recursos.

Por ello, y para que se produzca el equilibrio contable, entre los recursos de la cuenta de bienes y servicios hay que incluir en los recursos una partida, el *IVA que grava los productos*, para lograr este equilibrio entre los recursos, valorados a precios salida de fábrica (y salida de aduana para las importaciones) y los empleos que se valoran a precios de adquisición del mercado (incluyendo el IVA cuando no son deducibles).

Las importaciones deben valorarse a CIF (valor de la mercancía más fletes y seguros). Al CIF le sumamos los

impuestos ligados a las importaciones, las subvenciones ligadas a las importaciones y el IVA.

EJERCICIO: Calcular el VAB a coste de factores en los siguientes supuestos:

- VAB a precio de mercado = 1.000 u.m.

Otros impuestos sobre producción (sin IVA) = 50 u.m.

Otros impuestos sobre importación (sin IVA) = 30 u.m.

Subvenciones de explotación = 10 u.m.

- Impuesto sobre producción (sin IVA) = 2.000 u.m.

Subvenciones de explotación = 200 u.m.

Subvenciones de capital = 100 u.m.

Impuesto IRPF = 800 u.m.

VAB a precio de mercado = 10.000

Impuestos Netos sobre Producción (T/P – Subvenciones)

a) VAB c.f. = VAB p.m. + Impuestos sobre producción + Subvenciones de explotación = $1000 - 50 + 10 = 960$ u.m.

b) VAB c.f. = VAB p.m. – Impuestos Netos sobre Producción = $10.000 - (2.000 - 200) = 10.000 - 1.800 = 8.200$ u.m.

En el apartado a) calcule el PIB p.m. teniendo en cuenta que IVA es igual a 100.

PIB p.m. = VAB p.m. + IVA + Impuestos sobre importaciones = $1.000 + 100 + 30 = 1.130$

EJERCICIO: Calcular el VAB c.f. y PIB p.m. sabiendo que:

- Salarios netos = 10.413
- Contribuciones seguridad social = 10.000
- Excedente neto de explotación = 17.831
- Subvenciones de explotación = 1.135
- Otros impuestos sobre producción = 1.890
- IVA sobre producción = 2.592
- Otros impuestos sobre importación = 413
- Consumo capital = 3.000

$$\text{Remuneración asalariados} = 10.413 + 10.000 = 20.413$$

$$\text{EBE} = \text{ENE} + \text{D (consumo capital)} = 17.831 + 3.000 = 20.831$$

$$\text{VAB c.f.} = \text{Remuneración asalariados} + \text{EBE} = 20.413 + 20.831 = 41.244$$

$$\text{VAB p.m.} = \text{VAB c.f.} + \text{Impuestos sobre producción} - \text{Subvenciones de explotación} = 41.244 + 1.890 - 1.135 = 4.199$$

$$\text{PIB p.m.} = \text{VAB p.m.} + \text{IVA} + \text{Impuestos sobre importación} = 41.999 + 2.592 + 413 = 45.004$$

– El marco fiscal del IVA

Estado

Empresas A B

10 15

IVA

100 275 Consumidores

Precio salida

de fábrica

En el gráfico de arriba puede verse el marco fiscal del IVA. El precio de salida de fábrica de la empresa (precio a coste de los factores más otros impuestos sobre la producción distintos del IVA menos subvenciones de explotación) queda gravado con un 10 por 100 de IVA, cantidad que la empresa entrega al Estado, pero que soporta el comprador de sus productos, la empresa B en este caso. A su vez, el precio de salida de fábrica de B (precio que esta empresa considera suficiente para pagar sus consumos intermedios, el precio de los factores primarios así como otros impuestos indirectos) es de 250; pero este precio ha de incluir también un IVA del 10 por 100 (25), por lo que el precio para el consumidor será de 275.

De las 25 unidades monetarias recaudadas por la empresa B en concepto de IVA podrá deducir la cantidad pagada en sus compras por el mismo concepto (10). Por lo que sólo entregará 15 al Estado. En resumen, el consumidor, en concepto del impuesto sobre el valor añadido, paga 25 (IVA que grava los productos), que coincide con lo que percibe la Administración, pero que se recauda parte en A (10) y parte (15) en B.

Esta práctica fiscal puede resumirse en el siguiente cuadro en el que se observa que del IVA facturado por los productores (10 y 25, respectivamente) se puede deducir el IVA pagado, por lo que el IVA a pagar por cada empresa será de 10 y 15, respectivamente. Desde esta óptica, el IVA es un impuesto pagado por las empresas en función del valor añadido creado (100 y 150, respectivamente).

	Precio salida de fábrica	IVA Facturado	IVA Deducible	IVA a pagar	VAB	Precio adquisición
A	100	10	0	10	100	110
B	250	25	10	15	150	275

– Tratamiento del IVA por la Contabilidad Nacional

Desde el punto de vista de la Contabilidad Nacional, el IVA se considera un impuesto sobre determinados productos que salen definitivamente del aparato productivo y se destinan a determinados empleos, consumo fundamentalmente (ya que los bienes de capital suelen figurar como exentos del impuesto). Se considera, por ello, un impuesto sobre los adquirentes de ciertos productos finales y no sobre los productores. Se denomina IVA que grava los productos.

El gráfico presentado con anterioridad, realizado desde la óptica fiscal, se transforma, desde el punto de vista de la Contabilidad Nacional, en el gráfico siguiente y, asimismo el ejemplo numérico anterior desde la óptica de la Contabilidad Nacional sería como en el siguiente cuadro.

Estado

Empresas A B

25

IVA

100 275 Consumidores

Precio salida

de fábrica

Se considera que sólo el producto final se grava con el IVA ($250 \cdot 0,10$), o lo que es lo mismo, su montante se aplica a los adquirentes de bienes y servicios finales.

	Precios de fábrica (sin IVA)	IVA que grava los Productos	Precio con IVA
A	100	0	100
B	250	25	275

• LOS MAGROAGREGADOS O MACROMAGNITUDES

– Las tres vías de estimación del PIB

Los grandes agregados o magnitudes económicas, habitualmente denominados macromagnitudes o macroagregados, se utilizan para medir diversas operaciones o flujos que tienen lugar en una economía considerada globalmente.

Ya se ha indicado que el PIB resume la corriente de bienes y servicios finales generados en una economía en un período determinado (generalmente, un año). Al señalar que es una corriente se está resaltando la idea de actividad o flujo, ya que registra lo que el trabajo y los medios de producción han generado en un periodo.

Con anterioridad se ha aludido a dos métodos o vías de estimación del PIB: la vía de los valores añadidos generados en las distintas actividades productivas y la de los productos finales obtenidos. Implícitamente se hacía también referencia a una tercera vía: la de las rentas generadas. Estos tres procedimientos se desarrollan a continuación:

1) EL PIB por la vía de la oferta.

Esta forma de cálculo del PIB es la de los valores añadidos de todas las actividades económicas a precios de salida de fábrica, es decir, incluyendo otros impuestos netos sobre la producción distintos del IVA (producción de bienes y servicios a precios de salida de fábrica menos consumos intermedios utilizados), cuya suma permite obtener el valor añadido bruto a precios de mercado (VAB) de la economía. Sumando a este resultado los impuestos sobre la importación netos (impuestos menos subvenciones a la importación) y el IVA que grava los productos se llega al PIB a precios de mercado.

2) El PIB por la vía de la renta.

Otra forma de cálculo del PIB es la suma de las rentas distribuidas en el proceso productivo: remuneraciones salariales y excedente bruto de explotación. La suma de tales rentas es los pagos a los factores productivos cuya suma da, por ello, el valor añadido bruto a coste de factores (VAB a coste de factores).

Sumando al VAB a coste de los factores los otros impuestos a la producción (sin IVA, por tanto) y restando las subvenciones de explotación se tiene el VAB a precios de mercado. Sumando a esta magnitud los impuestos netos a la importación y el IVA que grava los productos, se llega al PIB a precios de mercado.

3) El PIB por la vía de la demanda.

El tercer procedimiento de estimación del PIB es el de la demanda o de los productos finales. Las demandas finales son: consumo privado, consumo público, formación bruta de capital y exportaciones. Tales son los empleos finales; ahora bien, como algunos de los productos utilizados en el país se han importado previamente, hay que detraerlos del producto del país en el que se utilizan, ya que fueron producidos en otro. Por lo tanto el PIB a precio de mercado será igual a la suma de las demandas finales menos las importaciones.

El PIB se obtiene como suma de los valores añadidos de todas las actividades (vía de la oferta), como suma de las rentas generadas en los procesos productivos (vía de la renta) y como suma de los destinos finales de los bienes y servicios restando las importaciones (vía de la demanda).

Se ha obtenido, por tanto, un PIB calculado por tres procedimientos, que, al final, deben llevar a la misma cantidad y que cuantifican el concepto inicial: la producción genera valor añadido, éste se distribuye en forma de rentas y éstas se gastan. Ahora bien, las producciones de un país no generan rentas sólo para los residentes en el mismo. Esta cuestión nos llevará al cálculo de otras magnitudes complementarias.

PIB

EJERCICIO: Calcula el PIB a precios de mercado por todas las vías posibles.

Impuesto sobre la producción = 450 Salarios = 10.000

IVA = 60 M = 1.500

Impuesto sobre la importación = 90 X = 1.000

Consumo Público = 1.000 Subvenciones a la explotación = 500

ENE = 7.000 Variación de existencias = 100

Consumo de Capital = 1.000 Consumo privado = 12.000

$$\text{FBK} = 5.600$$

- Vía de la oferta: inviable
- Vía de la renta

$$\text{VAB c.f.} = \text{Salarios} + \text{EBE} = 10.000 + 8.000 = 18.000$$

$$\text{EBE} = \text{ENE} + \text{Consumo de capital} = 7.000 + 1.000 = 8.000$$

$$\text{VAB p.m.} = \text{VAB c.f.} + \text{Impuesto sobre la producción} - \text{Subvenciones a la explotación} = 18.000 + 450 - 500 = 18.000 - 50$$

$$\text{PIB p.m.} = \text{VAB p.m.} + \text{Impuestos sobre la importación netos} + \text{IVA} = 17950 + 90 + 60 = \mathbf{18.1000}$$

- Vía de la demanda o del gasto

$$\text{PIB p.m.} = \text{CF Interior} + \text{FBK} + (\text{X} - \text{M}) = \text{CI Privado} + \text{CI Público} = 12.000 + 1.000 + 5.600 + (1.000 - 1.500) = 18.600 - 500 = \mathbf{18.100}$$

– Del PIB a la Renta Nacional Bruta Disponible (RNBD)

La producción genera rentas que se gastan en los bienes y servicios producidos, cerrándose así un ciclo característico, precisamente, de una economía cerrada. Ahora bien, las economías modernas son abiertas, no sólo porque hay flujos internacionales de bienes y servicios (exportaciones e importaciones), sino también de factores productivos y de las rentas correspondientes a los mismos. Por ejemplo, las empresas españolas utilizan capital extranjero y la remuneración por el uso de este factor se paga a sus propietarios residentes en otros países, por lo que puede gastarse fuera parte de la renta generada en España. De esta forma, los residentes en España tendrán menos capacidad de gasto que la renta producida por las empresas establecidas en el territorio español. Hay que compartir la tarta obtenida con factores externos que contribuyeron a producirla, aunque también los residentes en España pueden recibir rentas y transferencias del exterior (parte de la tarta producida en otros lugares). Las principales partidas que suponen entradas y salidas de rentas entre residentes y no residentes en el país que elabora las cuentas son las siguientes:

Rentas de la propiedad y de la empresa pagadas (o recibidas) al (del) resto del mundo. Es la parte del excedente bruto de explotación que se destina (rentas pagadas) a remunerar al capital productivo cuyos propietarios residen en otros países; y lo contrario en el caso de que tales rentas sean percibidas por residentes en el país que hace la contabilidad. Son rentas en una y otra dirección, del capital empleado en el resto del mundo.

Rentas del trabajo pagadas (o recibidas) al (del) resto del mundo. Remuneración a trabajadores residentes en el resto del mundo que temporalmente realizan trabajos por cuenta ajena en el país al que nos estamos refiriendo (rentas pagadas). Tal es el caso de los vendimiadores residentes en Marruecos que hacen trabajos temporales de recolección agraria en España; en el sentido contrario, las rentas percibidas por residentes habituales en España que trabajan temporalmente en el extranjero (rentas recibidas).

Por último, entre países se realizan también ciertas transacciones sin contrapartida, como donaciones de diverso género (ayudas internacionales públicas o privadas), que se conocen como transferencias corrientes internacionales, y que suponen entradas (o salidas) adicionales de rentas.

Todo ello implica que, a partir del producto interior bruto de un país, o producto generado en el territorio del mismo, deben hacerse los ajustes necesarios para cuantificar la renta nacional, o renta que remunera a los factores residentes por su contribución productiva tanto en el propio país como en el resto del mundo. En

concreto, los ajustes a realizar, que nos permitirían llegar a la renta nacional bruta a precios de mercado (RNB a precio de mercado) y a la renta nacional bruta disponible a precios de mercado (RNBD a precio de mercado), son los siguientes (señalando que por rentas y transferencias netas se significa que se suman las entradas y se restan las salidas).

PIB a precios de mercado

+ Rentas netas con el resto del mundo

= Renta nacional bruta a precios de mercado

+ Transferencias netas con el resto del mundo

= Renta nacional bruta disponible a precios de mercado

El siguiente gráfico describe esta nueva situación. La generación de valor añadido da lugar a rentas que, en parte, se distribuyen al resto del mundo (salidas y entradas de rentas del trabajo y de la propiedad); y, asimismo, se efectúan donaciones a residentes en otros países o se reciben de ellos (transferencias). Una vez efectuadas estas operaciones tendremos la renta disponible por el colectivo de los ciudadanos de un país: la renta nacional bruta disponible, o remuneración de los factores productivos nacionales (residentes), que indica la capacidad de gasto de los residentes en el país y que podrán utilizar para el consumo o para financiar la acumulación de capital.

Resto del mundo

F Factores no nacionales

Factores nacionales

AL

DEL Transferecias

corrientes

R Cuenta de renta E

Remuneración asalariados (interior) Remuneración asalariados pagadas al RM

EBE Rentas prop. y emp. pagadas al RM

Remuneraciones asalariados percibidas del RM Subvenciones a la explot. y a la import.

Rentas prop. y emp. percibidas del RM Transferencias pagadas al RM

Transferencias recibidas del RM

Impuestos sobre la importación y la producción *RNBD a p.m.*

(incluido IVA) – D

RNND a p.m.

EJERCICIO: Calcular la RNB a precio de mercado y la RNBD a precio de mercado con los siguientes datos:

Impuestos sobre la producción y la importación (incluido IVA) = 50

Salarios = 3.000

EBE = 2.500

Subvenciones explotación = 30

Rentas a factores nacionales procedentes del RM = 200

Transferencias corrientes del RM = 10

PIB a p.m. = Salarios + EBE + Impuestos sobre la producción – Subvenciones de explotación + Impuestos netos sobre la importación + IVA = 3.000 + 2.500 + 50 – 30 = 5.520

RNB a p.m. = PIB a p.m. + Rentas a factores nacionales procedentes del RM = 5.520 + 200 = 5.720

RNBD a p.m. = RNB a p.m. + Transferencias corrientes = 5.720 + 10 = 5.730

R Cuenta Utilización de Renta E

RNBD Consumo Final Nacional

Ahorro Nacional Bruto

– D

Ahorro Nacional Neto

Recursos **Cuenta de Capital** Empleos

Ahorro Nacional Bruto FBK

Transferencias de capital del resto del mundo Transferencias de capital al resto del mundo

Capacidad o necesidad de financiación de la

nación

EJERCICIO: Con los siguientes datos de una economía cerrada, calcule el PIB vía demanda sabiendo que las materias primas vendidas se incorporan a los bienes producidos.

Bienes de consumo 10.000 11.000 –1.000

Bienes de capital 5.200 4.000 1.200 (queda para el período siguiente)

Materias primas 100 80 20

Depreciación 300

Producción Ventas Variación existencias = 220

PIB p.m. = CF Interior + FBK + (X - M)

FBK = FBKF + Variación de existencias = 4.000 + 220 = 4.220 u.m.

PIB p.m. = 11.000 (CFI) + 4.220 (FBK) = 15.220

EJERCICIO: Calcular el PIB a precio de mercado con los siguientes datos:

VAB agrícola = 1.653 u.m.

VAB servicios destinados a la venta = 11.700 u.m.

VAB industrial = 9.896 u.m.

VAB servicios no destinados a la venta = 3.500 u.m. (servicios públicos como sanidad, educación,...)

IVA que grava los productos = 1.115

Otros impuesto sobre la producción (sin IVA) = 850

VAB p.m. = 1.653 + 11.700 + 9.896 + 3.500 = 26.749 " PIB p.m.

26.749 + IVA = 26.749 + 1.115 = **27.864 = PIB p.m.**

Las dos últimas cuentas nos permiten obtener cual es la situación de un país respecto a todos los demás (resto del mundo) en términos de operaciones corrientes (flujos de bienes y servicios, rentas y transferencias), y de operaciones de capital (financiación de las operaciones corrientes).

Recursos **Cuenta de operaciones corrientes** Empleos

Importaciones de bienes (CIF) Exportación de bienes (FOB)

Importaciones de servicios Exportación de servicios

Consumo final en el resto del mundo de Consumo final en el territorio económico de

hogares residentes hogares no residentes

Remuneración de asalariados no residentes Remuneración de asalariados residentes

Rentas de la propiedad y de la empresa al Resto del mundo Rentas de la propiedad y de la empresa del RM

RM Transferencias corrientes del RM

Transferencias corrientes al RM

Saldo de las operaciones corrientes con el

resto del mundo

Recursos **Cuenta de capital** Empleos

Transferencias de capital al RM Saldo de las operaciones corrientes con el RM

Capacidad o necesidad de financiación de la Transferencias de capital del RM

nación

En la cuenta de operaciones corrientes se anotan, en la parte de recursos, las operaciones que supondrían salidas de divisas (son recursos para el resto del mundo): importaciones, rentas y transferencias pagadas por el país. En la parte de empleos se recogen las operaciones que suponen entrada de divisas para el país (o recursos que el resto del mundo entrega al país): exportaciones, así como rentas y transferencias recibidas. Si el saldo de las operaciones corrientes es negativo, ésto quiere decir que el resto del mundo ha puesto a disposición del país recursos en forma de bienes y servicios o de factores de producción en mayor medida que los puestos por el país a disposición del resto del mundo. Si las transferencias no compensan la diferencia anterior la balanza corriente será negativa.

En este caso el país tiene necesidad de financiación externa, que es lo que revela la cuenta de capital, que recoge la igualdad que siempre se ha de producir en una economía: el déficit (o superávit) corriente coincide con la necesidad (o capacidad) de financiación, que se obtenía en la cuenta de capital (si no existen transferencias de capital).

Si el gasto es superior a la renta disponible, el país tiene necesidad de financiación o, lo que es lo mismo, debe acudir al ahorro externo. El país gastó por encima de su renta. El caso opuesto sería el de un país que tiene capacidad de financiación, esto es, que su gasto es inferior a su renta disponible, por lo que tendría capacidad de financiar a otros países.

PROBLEMAS DE CONTABILIDAD NACIONAL

- Utilizando los datos de las cuentas simplificadas referidos al año 1990, calcule:
- el PIB a precio de mercado por las tres vías
- VAB a coste de factores
- Rentas netas con el resto del mundo
- Saldo de la Balanza Comercial
- Saldo de la Balanza de Servicios
- Calcule la capacidad o necesidad de financiación de la economía con los siguientes datos (por dos vías: Cuenta Renta–Cuenta de Utilización de Renta–Cuenta de Capital / Cuenta del Resto del Mundo):

Exportaciones = 554

Importaciones = 500

Rentas netas con el resto del mundo = – 100

Transferencias corrientes netas con el resto del mundo = 50

Transferencias de capital del resto del mundo = 50

Consumo en el territorio = 4.466

FBKF = 1.100

Transferencias de capital al resto del mundo = 200

Variación de existencias = 80

Consumo de no residentes = 300

Consumo en el resto del mundo por residentes = 190

Salarios (en el interior) = 3.000

EBE = 2.700

- A partir de los siguientes datos, en una economía sin impuestos,

CI = 50.034

Remuneración asalariados (interior) = 24.800

Importaciones = 10.250

Exportaciones = 8.500

Producción de bienes y servicios = 100.000

Consumo privado = 31.250

Consumo público = 7.600

EBE = 25.166

Rentas del factor trabajo al resto del mundo = 200

Rentas del factor trabajo del resto del mundo = 300

Rentas de la propiedad y de la empresa al resto del mundo = 500

Rentas de la propiedad y de la empresa del resto del mundo = 300

Transferencias corrientes netas del resto del mundo = 150

FBK = 12.866

Calcule:

- PIB a precio de mercado
- RNB a precio de mercado
- RNBD a precio de mercado
- Capacidad o necesidad de financiación (via directa, sin cuentas)
- Cuentas simplificadas de la nación
- Con los siguientes datos, y utilizando las Cuentas Simplificadas de la Nación, calcule el PIB a precio de mercado de una economía:

Producción de bienes y servicios = 25.000

Importación de bienes (CIF) = 3.500

Importación de servicios = 800

Exportación de bienes (FOB) = 2.350

Exportación de servicios = 420

IVA que grava los productos = 750

Impuestos sobre la importación netos de subvenciones (distintos del IVA) = 85

Consumo final interior = 17.300

Formación Bruta de Capital = 5.500

- Con los siguientes datos, y utilizando las Cuentas Simplificadas de la Nación, calcular la Renta Nacional Bruta Disponible de esta economía:

PIB a precio de mercado = 8.600

Subvenciones de explotación y a la importación = 560

- de las AAPP = 500
- del resto del mundo = 60

Remuneración de los asalariados interior = 3.000

Remuneración de los asalariados nacional = 2.850

Impuestos ligados a la producción y a la importación (todos) = 1.000

- de las AAPP = 900
- del resto del mundo = 100

Rentas de la propiedad y de la empresa procedentes del resto del mundo = 1.500

Rentas de la propiedad y de la empresa pagadas al resto del mundo = 1.200

Transferencias corrientes pagadas al resto del mundo = 750

Transferencias corrientes recibidas del resto del mundo = 300

Operaciones de seguro de accidentes con el resto del mundo (no hay)

- Calcular la capacidad o necesidad de financiación de la economía del ejercicio 5 sabiendo que:

Consumo Final Nacional = 4.500

Formación Bruta de Capital Fijo = 3.700

Variación de existencias = 1.200

No hay transferencias de capital entre esta economía y el resto del mundo

- Calcular la capacidad o necesidad de financiación de una economía de la que se conocen los siguientes datos:

Importación de bienes y servicios = 10.000

Exportación de bienes y servicios = 12.500

Consumo final en el resto del mundo de hogares residentes = 6.000

Consumo final en el territorio económico de hogares no residentes = 5.700

Remuneración de asalariados residentes por parte de empleadores no residentes = 800

Remuneración de asalariados no residentes por parte de empleadores residentes = 900

Impuestos ligados a la producción y a la importación procedentes del RM = 50

Subvenciones a la explotación y a la importación procedentes del RM = 25

Rentas de la propiedad y de la empresa pagadas al resto del mundo = 1.300

Rentas de la propiedad y de la empresa procedentes del resto del mundo = 2.000

Transferencias corrientes pagadas al resto del mundo = 500

Transferencias corrientes procedentes del resto del mundo = 750

Transferencias de capital pagadas al resto del mundo = 30

Transferencias de capital recibidas del resto del mundo = 60

ANALISIS INPUT – OUTPUT

• EL ESQUEMA DE LAS TABLAS INPUT-OUTPUT. DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES ELEMENTOS DE UNA TABLA INPUT – OUTPUT

Las tablas input – output pueden considerarse como una ampliación de las cuentas de la nación, poniendo énfasis en las transacciones que tienen lugar entre las diferentes ramas de actividad (química, alimentaria, etc.) en las que pueden agregarse las actividades de una economía.

La tabla input – output, desde el punto de vista contable, es una estructura o método sistemático de captación de datos estadísticos de una economía, desagregada en ramas de actividad, registrando las transacciones entre unas y otras, así como con los factores primarios y con los demandantes finales. Desde este punto de vista, la tabla input – output ofrece una visión cuantitativa de algunas de las interdependencias que tienen lugar en un sistema económico. En una tabla input – output puede distinguirse tres grandes bloques: bloque de relaciones interindustriales o de consumos intermedios, bloque de demandas finales y bloque de inputs primarios.

1) Las relaciones interindustriales (Bloque I).

La parte más sustantiva de una tabla input – output en comparación con otros documentos de la contabilidad nacional, es el bloque I o de relaciones entre unas actividades (ramas agrícolas, industriales y de servicios) y otras. La tabla desagrega la economía de un país en un determinado número de ramas, en cada una de las cuales se incluyen las agrupaciones de actividades de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas señaladas por los dígitos correspondientes, que se explicitarán en un cuadro de correspondencias entre las ramas de la tabla y la clasificación de actividades utilizada.

A cada rama corresponde una columna y una fila de la tabla input – output, leyéndose en columnas los inputs o entradas para el proceso productivo de la rama a la que corresponde cada columna, y en filas, los outputs (o salidas o destinos) de las producciones de cada rama.

Ramas	1	2	3	Suma Ci
1	2	3	1	6
2	5	10	9	24
3	1	4	7	12
Suma CI	8	17	17	42

Si, en una tabla muy simplificada, como la del cuadro anterior, por 1, 2 y 3 se señalan las ramas de actividad de un país (por ejemplo, agricultura, industria y servicios), las columnas representan los productos que cada rama utiliza de las demás para obtener su producción. Así, la agricultura utiliza productos del resto de ramas (por valor 2, 5, 1, respectivamente) para conseguir su producción. Del mismo modo, en la columna 2 se expresan los consumos intermedios o inputs intermedios utilizados por la industria (3, 10 y 4, respectivamente) y de forma similar se lee la columna correspondiente a los servicios. En total, la agricultura ha utilizado consumos intermedios de productos de otras ramas por valor 8, la industria por 17 y los servicios también por 17. En total, en esta economía se han realizado consumos intermedios por valor de 42 ($8 + 17 + 17$).

La tabla input – output por filas, en este primer bloque, indica los outputs o destinos de los productos de cada rama que se utilizan como consumos intermedios de otras. Así, la agricultura ha destinado productos por valor 6 para consumos intermedios de otras (2 para la propia agricultura, 3 para la industria y 1 para los servicios). Del mismo modo, los outputs intermedios de la industria son 24 y los de los servicios 12, que, en este último caso, han sido utilizados como consumos intermedios por otras ramas (1 por la agricultura, 4 por la industria y 7 por los propios servicios).

Por definición, el total de consumos intermedios utilizados por todas las ramas (suma de los totales por columnas) coincide con el total de salidas (suma por filas) de productos para uso intermedio del resto de ramas (42, en este caso). Es decir, el total de consumos intermedios coincide por filas y por columnas. Pero esta igualdad no tiene por qué producirse rama a rama.

2) La demanda final (Bloque II).

Parte de la producción de las ramas se destina a usos o destinos finales (final se opone a intermedio): consumo privado (C), consumo público (G), formación bruta de capital (I) y exportaciones (E). Tales destinos se recogen en el bloque II de la tabla input – output.

Así, los servicios, que, como se vio antes, entregan 12 para consumo intermedio de otras ramas, destinan 15 a consumo privado, 5 a consumo público, 1 a formación bruta de capital y 1 a exportaciones. En total, sus destinos a la demanda final (D) totalizan un valor de 22. Si se suman los destinos intermedios, el output total (OT) de los servicios es de 34. Huelga decir que los bienes de capital, aunque se destinen, como es habitual, a trabajos de producción por las empresas adquirentes, no son bienes que se incorporan enteramente a las producciones fabricadas cada año, como ocurriría con las materias primas y otros productos intermedios, que

se transforman en otros productos; por ello, este destino es un destino final y no intermedio, como era el caso de las materias primas.

Ramas	Suma CI	C	G	I	E	D	OT
1	6	10	--	1	2	13	19
2	24	20	---	8	6	34	58
3	12	15	5	1	1	22	34
TOTAL	42	45	5	10	9	69	111

3) Los inputs primarios (Bloque III).

Los factores de producción primarios, trabajo y capital, se remuneran, respectivamente, con el salario y el excedente bruto de explotación, que se registran en el bloque III de la tabla input – output.

	1	2	3	Suma
CI	8	17	17	42
N	3	25	10	38
B	8	16	7	31
VA	11	41	17	69
P	19	58	34	111

Así, y como puede verse en el cuadro de arriba en la rama 1 se pagan salarios (N) por valor 3 y queda un excedente bruto de explotación (B) de 8; en servicios, 10 de salarios y 7 de excedente. En una aproximación general, puede decirse que ambos conceptos (rentas generadas) integran el valor añadido (VA) de cada rama. La suma de consumos intermedios y valor añadido da la producción efectiva (P) de cada rama. La agregación de los tres bloques permite tener una tabla input – output simplificada, como la representada en el cuadro de arriba.

Ramas	1	2	3	CI	C	G	I	E	D
-------	---	---	---	----	---	---	---	---	---